

北大
清华

给我们的

24堂财富课

124 WEALTH COURSE

财富可以装进口袋

但首先你得有一个充满财智的脑袋

一起走进北大清华的财富课堂

点亮你的财富人生

郑文阳

编著



廣東省出版集團
廣東人民出版社

理想藏书 5 5 1 8 8

原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

郑文阳
编著

北大
清华
给我们的

24堂财富课

124 WEALTH COURSE

财富可以装进口袋
但首先你得有一个充满财智的脑袋
一起走进北大清华的财富课堂
点亮你的财富人生



广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

北大清华给我们的 24 堂财富课 / 郑文阳编著. —广州: 广东
经济出版社, 2014. 1

ISBN 978-7-5454-3094-3

I. ①北… II. ①郑… III. ①私人投资-通俗读物 IV. ①
F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第306020号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东新华印刷有限公司 (广东省佛山市南海区盐步河东中心路)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	18 1 插页
字数	266 000 字
版次	2014 年 1 月第 1 版
印次	2014 年 1 月第 1 次
印数	1~5000 册
书号	ISBN 978-7-5454-3094-3
定价	38.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

发行部地址:广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话:(020)38306055 38306107 邮政编码:510075

邮购地址:广州市环市路水荫路 11 号 11 楼

电话:(020)37601980 邮政编码:510075

营销网址:<http://www.gebook.com>

经济出版社常年法律顾问:何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

序 言

像北大清华人一样理财 像北大清华人一样成功

北大清华位居国内高校之首，在全国各大研究机构所提供的排行榜上，北大清华几乎轮流坐着第一的位子。例如，在久负盛名的“中国校友会网 2013 中国大学排行榜上”，北大和清华分列第一、第二名。作为闻名于世的学府，北大清华培养出的精英分散在各个领域。

清华大学造就最多杰出政要，有 63 人，居全国高校首位；北大列第二。北京大学盛产学术大师，培养了 329 位院士和杰出的人文、社会科学家校友；清华大学居第二。清华大学造富能力最强，造就了 94 名亿万富豪企业家校友，问鼎 2013 年中国造富大学排行榜榜首，再次超越北大卫冕冠军；北京大学造就了 89 位富豪校友，位居第二。两校堪称“中国亿万富豪的摇篮”。可以说，在任何领域都能找到北大清华的校友，尤其是商业界。

如今的北大清华不仅仅是中国国内一流的大学，它们更是一个品牌，一个象征成功的品牌。北大清华不断地向社会输送着一批又一批的成功人士，以他们的才智造福整个世界。在这些人中，北大清华出身的人则占据了很重要的地位。



序 言

那么，究竟是什么让北大清华成为商界精英的摇篮？畅游在北大清华校园里的莘莘学子又都接受了什么样的财富精神和理念？这些问题都深深吸引着成千上万想要在商海里逐鹿的天下英豪。本书将会为你解读那些从北大清华走出，或者深受北大清华财富智慧影响的商业巨子们的成功智慧。

本书对北大清华人的财富理念进行分析，为我们打开了一扇了解北大清华商业精英，了解北大清华财富理念的大门。在人脉管理与维护上，北大清华人教你方法；在把握财富的脉搏上，北大清华人教你眼光；在投资上，北大清华人教你手段；在理财上，北大清华人教你量入为出；在创业上，北大清华人教你胆大心细；在对待金钱上，北大清华人教你坚守底线。

本书用直白的语言谈论财富，摒弃那些华丽的修辞，用质朴的叙述方式为你讲述一个个商界故事，用凝练的词汇教你种种获得财富的方法。当我们真正学到这些方法的时候，我们会体会到财富带给我们的乐趣，我们会享受到生命带给我们的自由天性。

每个人都梦想着成为富豪，每个人都梦想着一朝成功，可是相对于大多数人来说，真正掌握财富的还是少数人。但是成功不会放弃任何人，只要你肯努力，只要你找对方法，即便是你没有进入北大清华进行深造的机会，但是，只要你怀揣坚定的梦想，不断地汲取北大清华精英馈赠的养分，然后坚定自己的财富梦想，对自己要走的路进行有条理地规划，你就能让自己接近商界之巅，成就一番伟业。

当你走进这本书时，你就会聆听到北大清华前辈们的教诲，你会从中学到他们对于工作、对于创业的一些先进理念，你将会汲取到他们的智慧精华。通过本书的一些描述，你一定会对财富有更深层次的感悟，你一定会爱上财富。虽然一本书难以尽述，但是只要我们认真思考，认真实践，认真领悟他们的精神，相信，未来的我们，一定会成为商界的精英。



目 录

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈 ——北大清华人的财富理念

第 1 课 解读圈子效应：北大清华为什么源源不断出富人 …… 2

“金矿圈”里没有穷人，圈子决定你的财富地位 3

成功不在于你知道什么，而在于你认识多少朋友 7

精英社会是校友们交错而成的人脉网络 10

突破小圈子，创造大财富 12

第 2 课 北大清华的精英思维——站到比你更富有的人群中 … 15

和比自己优秀的人交往可以提高自己 16

有智商更要懂得合作，学富五车也怕单打独斗 19

远离舒适圈，你也会成为富有的人 20

“聚财先聚人”，聚集客户就是聚集财脉 23

主动推销自己，让贵人一眼看中你 26



目 录

第 3 课 关系是财富不是病毒，人脉是本钱不是庸俗 29

马太效应：超强人脉让强者更强 30

学会怎样积累自己的人脉 32

步入大人物的圈子可以提高你的身价 35

任何聚会都是拓展人脉的好机会 37

哪些做法会毁掉你的人脉关系网 39

第 4 课 有正人脉就有负人脉，找到最有价值的人脉 42

人脉也有正负之分 43

谁是对自己有用的人 45

怎样识别圈子中的小人 47

避免和转化冲突的消极力量 49

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机

——北大清华人的商业眼光

第 5 课 触摸到了时代的动脉，也就触摸到了财富的动脉 52

没有钱不是理由，没有投资意识才是根本 53

要拥有强烈的财富欲望 56

创造时机者，方能成就财富帝国 57

不跟风，不盲从，要有自己的主见 60

更新观念，保持和时代的一致性 62



第 6 课 机遇不会光顾迟钝的人，要有灵敏的商业嗅觉 …… 65

商机无限，生意场中敏锐的嗅觉最值钱 66

早一秒成功，晚一秒失败，机遇从来不等 68

任何时候都要比别人早一步做准备 72

珍惜每一个转瞬即逝的机遇 75

第 7 课 瞄准蓝海市场，你才能先人一步赚大钱 …… 78

全球化时代，要用全球化思维做生意 79

眼睛不能只盯着自己的小口袋 81

敢于做第一个吃螃蟹的人 84

独具慧眼，从前沿信息中瞅准商机 85

第 8 课 逆风起舞，在环境低迷时掀起创富高潮 …… 89

竭尽全力去改变现有的财富状况 90

不按常理出牌才会赢 91

在司空见惯中寻找赚钱的机会 93

逆向思维，发现别人发现不了的商机 95

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

第 9 课 工薪族靠工资不如靠投资：工资是死的，但钱是活的 … 100

仅靠工作无法快速致富 101

把每一分钱都当作你的员工 103

找到适合自己的投资方式 105

时刻保持清醒，避开投资陷阱 107

目 录

第 10 课 好心态胜过好方法，投资时心要狠手要稳 111

想成为赢家，首先要有赢家的心态 112

投资并不意味着一夜暴富 114

控制情绪才能持续获得收益 116

即使摸到一副坏牌，也要学会把它打好 119

第 11 课 在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪 122

成功，不妨“剑走偏锋” 123

扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张 125

做好充分准备，然后才去做 128

胆大心细的人才能取得最后的胜利 129

第 12 课 多元化投资，不要把鸡蛋放进同一个篮子里 132

优中择优，寻求利益最大化 133

不要把鸡蛋放进一个篮子里 135

资产配置，让投资结构合理化 136

放弃沉没成本，果断抽身 138

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

第 13 课 巧用储蓄，让银行给你发工资 142

储蓄是投资本钱的源泉 143

如何避免储蓄风险 146



如何让你的存款利息最大化	148
信用卡的使用技巧	151
第 14 课 重视长远利益，保险可不只是保一个险	155
保险的种类有哪些	156
选择投保的基本原则	158
不同阶段如何购买保险	160
不同家庭如何购买保险	163
快速获得理赔有绝招	166
签订保险合同时应该注意的事项	168
第 15 课 工薪族要慧眼识“基”，但投“基”莫投机	171
投资基金的几大优势	172
如何选择适合的基金品种	175
恰当把握购买和赎回基金的时机	177
投资基金不可忽视风险	180
第 16 课 一入“股门”深似海，股票理财要谨慎	183
如何选择一只好股票	184
妥善控制股市风险	185
如何确定最佳买入时机	188
到底什么时候该卖出股票	190
为股票设一个止损点	193
股票投资七忌	196

目 录

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

第 17 课 创业需要一种“疯”劲，偏执有时候也未必是坏事…… 202

有兴趣，才能有持续不断的热情 203

坚定信念，做自己想做的事 204

一生只做一件事 206

第 18 课 合作互惠，你不是一个人在战斗 …………… 209

创业路上与你的对手并驾齐驱 210

回馈员工，温情和物质一样都不能少 212

力争共赢，不垄断市场 215

第 19 课 一念盈亏，创业者必须具备高超的决策力 …………… 218

给企业、给产品一个准确定位 219

一定要投资自己熟悉的行业 221

理性决策，不能完全凭直觉 223

领导的决策就是“舍”和“得” 226

应变策略：唯一不变的是变化 229

第 20 课 拆掉思维里的墙：思想能走多远，财富就有多大 … 231

思想能走多远，财富就有多大 232

创新是企业发展的动力 233

抓住身边的每一个灵感 236



模仿创新，借他人技术为自己作“嫁衣” 238

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大人的人格坚守

第 21 课 苦难未必不是另一种财富 242

苦难的生活，是财富路上最好的锻炼 243

成功 10% 靠运气，90% 靠勤奋 244

个人的努力才是创业的根基 246

坚持到底，总有意想不到的成效 248

第 22 课 君子爱财取之有道，对财富要有追求，更要有坚守 251

财富不是人生的全部追求 252

对钱负责任是通往财富自由的第一步 254

要成为钱的主人而不是钱的奴隶 256

坦然地接受应得的报酬 257

第 23 课 诚信是为人之本，一诺千金的人最能聚财 260

“诚”赢天下，要立事先立“信” 261

把诚信放在战略的高度上 263

一经承诺，便要负责到底 265

不管做什么企业，税一定要交 267



目 录

第 24 课 不断学习，做好“知本”向“资本”的关键一跳…… 270

不学习，商学院毕业的也成不了有钱人 271

填补自己的智慧缺口，武装自己的头脑 272

拥有丰富的知识是企业做大做强的基础 274

边走边学，社会实践是最好的知识来源 276



第一部分

人脉就是财脉，跻身 高校财富圈——北大 清华人的财富理念

人们常说：人脉是一种无形的财富。
不断扩大自己的人脉网络已经成为提高自身竞争力、开拓事业版图的一种重要手段。
拥有良好的人脉网，能够为你创造种种机遇，可以让你完成鲤鱼跃龙门的升级，也可以让你在英雄落难时有重新开始的资本。

第 1 课 解读圈子效应：北大清华为什么源源不断出富人



一个积极上进的圈子，带给你的不只是财富，更是一种创造财富的新理念、新思路及新方法。因此，你应该力争让自己进入你想成为的人的圈子里。

你想知道自己的价值有多少，看看你身边的朋友，选出 5 个朋友，他们价值的平均值就是你的价值。

——俞敏洪（新东方教育科技集团创始人兼总裁，毕业于北京大学）

“金矿圈”里没有穷人，圈子决定你的财富地位

西方社会有这么一个共同认识：“从你身边的朋友能看出你的价值是多少，即选出你的5个朋友，他们价值的平均值就是你的价值。”就是说，一个人要想在事业上有所成就，就要有更广泛的人脉圈，尤其是要有成功人士的人脉圈。

北京大学和清华大学之所以能涌现出大批的社会精英，除了北大清华人自己的努力外，显然还有另一方面的原因，那就是北大清华人有着广泛的校友圈。有调查表明，在中国国内所有的大学里面，北大和清华校友的事业成就相对高，并且北京大学曾连续8年蝉联中国大学杰出校友榜第一，清华大学居第二。可见，人脉对于每一个北大清华人的成功是非常重要的。朋友也好，同学也好，师生也罢，清华北大的师生，他们所处的圈子中，都云集着顶尖的人才，处在这样的一个圈子中，想没有成就也难。

生活在同一个圈子里的人，基本上都是与自己相似的人，正所谓“物以类聚，人以群分”。这些人或许地位相当，或许财富相差不大，又或者有相同的兴趣爱好，即使开始的时候有点小差别，也会随着时间的推移，受到圈里人潜移默化的影响，而慢慢变得相近。商界所称的“‘金矿圈’里没有穷人”也就是这个意思。

很多人都认为比尔·盖茨仅仅就是因为他在电脑方面的才能才成为世界首富的，殊不知，除了才能之外，他的成功还离不开一样资本，那就是他的人脉。

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

比尔·盖茨在刚开始创立微软的时候，只是一个无名小卒。但是他的母亲却是全世界第一强电脑公司 IBM 的董事会董事，有着不可小视的影响力。比尔·盖茨在妈妈的帮助下，认识了 IBM 的董事长，并在 20 岁那年，签到了第一份巨额合约。

这一次的成功，使比尔·盖茨认识到了人脉圈的重要性。他认为一个人能成为什么样的人很大程度上取决于他在一个什么样的圈子里。此后在微软的创建和发展过程中，比尔·盖茨不断走进新的圈子。尤其是他的合伙人保罗·艾伦及史蒂芬的圈子。这两位微软史上最重要的人物，贡献给微软的不只是他们的出色才能，还有他们广泛的人脉圈。还有一个圈子就是比尔·盖茨商场上的朋友。比尔·盖茨或者从他们身上学习一些东西，或者了解自己想要的信息，以帮助自己不断发展。

试想一下，如果比尔·盖茨没有在他母亲的帮助下轻易地结交到 IBM 的董事长，他也就不会轻易拿到第一份巨额合约，那么，至少比尔·盖茨的成功就会晚几年，甚至有可能不会成功。可见，人脉对于比尔·盖茨的成功起到了很大的帮助作用。

1998 年，家境贫困的娄晓颖进京打工，从事家政服务工作。幸运的是，娄晓颖被分配到著名主持人倪萍的家里做保姆。

娄晓颖是一个非常朴实认真的女孩子。吃晚饭的时候，正处于怀孕时期的倪萍反应十分强烈，没有一点食欲。晓颖看了十分心疼，就自告奋勇地为倪萍做了一顿家乡特有的酸汤面片给倪萍吃。没想到倪萍看见了十分有食欲，高兴地一口气吃了两小碗。

倪萍的儿子出生后，为了照顾好小家伙，高中没毕业的娄晓颖专门学习了幼儿教育学，以便更好地了解怎么带孩子。娄晓颖还特别善于向其他人学习，这也让她知道了不少教育孩子的方法。而且，娄晓颖把倪

第1课

解读圈子效应：北大清华为什么源源不断出富人

萍的儿子当成自己的弟弟来照顾，呵护备至。

姜晓颖的辛勤付出，令倪萍一家非常感动。倪萍推荐她报考了中央财经大学的成教学院，还利用各种资源帮她补习，还负担了她的全部费用。最终，这个大草原走出来的女孩子姜晓颖成了北京协和医院的一名白领。

虽然姜晓颖最初遇见倪萍不是她自己选择的，但是如果没有倪萍的帮助，姜晓颖的一生很可能在做家政服务中度过。因此，说倪萍改变了姜晓颖的人生一点儿也不为过。当然，倪萍所在的那个强大的人脉圈子也是帮助姜晓颖成功的重要因素。

很多企业在招聘员工时往往也会把应聘者的人脉关系作为重要的参考。例如外商想在中国内地发展，有两个年轻人去面试，一个是香港大学的学生，一个是清华大学的学生。在两人各方面能力相当的情况下，企业往往会录取清华大学的学生。因为香港大学虽然比清华大学排名靠前，但外企要想在中国内地发展，自然更需要在中国内地人脉更广一些的清华大学的毕业生。

在成功人士的人脉圈里，你的路就会越走越顺畅，因此选对圈子对我们来说极为重要。机会是给有准备的人的，所以，你想要成就什么事业，就选择那些成功人士的人脉圈，并努力融入进去。

虽说现在有各种各样的人脉圈子可以为我们所用，但我们应该如何甄别并选择这些圈子呢？

1. 选择自己事业的方向

很多人尤其是年轻人都很迷茫，不知道自己适合做什么。但是，如果你要在财富路上有所成就，就必须知道你自己在干什么，同时你得知道你将来要做什么，也就是说要确定自己事业发展的方向。确定你的事业方向，大体说有三个要素：你最熟悉的并要发展的方向；你自己的专

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

业方向或兴趣爱好；社会上长久热门的行业。

2. 选择适合自己的圈子

很多人总是喜欢参加一些高级的宴会，在一些豪华的场所寻找可以帮助自己的高人；在网络上，也是进入人数多、有明星出没且喧闹的圈子。其实这样的圈子并不一定是最好的圈子，也不一定是适合自己的圈子。

对于大多数人来说，进入某个圈子，还是要先考察圈子里人的素质，与其交往，是否真能弥补自己某方面的缺陷。

3. 如果遭遇不“爱”你的圈子怎么办

相信很多人都有这样的经历：加入某个圈子很容易，但是在这个圈子里活动却非常难。你无法听懂别人的谈话，也不知道怎样和这些人交流。这种圈子大多是不适合你的，你的第一选择就是离开。

但还有一种可能，那就是你的道行不够。你之所以无法被别人关注，就是因为你听不懂、说不透，而这背后最根本的因素又是你没有深刻理解该圈子的文化特色。如果是这样的话，那么你最好还是重新寻找更适合自己的圈子。

总之，为了将来的事业，你得首先经营好这个方向上的圈子，为将来的成功积累人脉，成功才会水到渠成。

北大清华的财富箴言

如果我们能抓住机会，进入能促使我们进步的圈子，我们离成功就能更进一步。当然，选择也是至关重要的，选对圈子才能成就财富地位。

成功不在于你知道什么，而在于你认识多少朋友

被称为“赚钱之神”的邱永汉说过这样一句话：“失去财产，仍有从头再做生意的机会；失去朋友，就没有第二次机会了。”的确，想要成为一名成功人士，人脉是非常重要的。你应该知道，在你有困难的时候，谁能够帮助你。

我们常说的“多个朋友多条路”指的就是你的人脉对你的作用。正所谓“人在江湖，不能没有朋友”，无论你是社会上的领军人物，还是无名小卒，朋友是不可或缺的。生意场上的大事小事，无不需要朋友的帮助才能解决。有了朋友相助，一个生意人便如虎添翼，在商海中游刃有余，越博越勇。

郑天是某市一家家政公司的老板，他的家政公司是他们市最具规模的一家。看着他生意做得这么好，有人就和他开玩笑，问他是不是有什么后台。郑天笑着说不是。别人都很疑惑，请他揭开谜底。

郑天说：“在做生意上，我没有很高明的手段，也没有什么强硬的后台，至于生意做到今天这个地步，我想是因为我有良好的人脉关系。在做家政之前，我就很注意与做家政业的相关人员打交道，到我开始做家政时，这些人已经是我的好朋友了。我的家政公司就是在他们的帮助下顺利开起来的。然后我将自己的交际圈不断扩大，在这些人有捧场的、有帮忙的，有解决难题的，他们都给了我很大的帮助，没有他们，我根本不可能创下这份家业。”

郑天还说：“想要在某件事上获得成功，就必须先和与这件事有关



第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

的人员进行接触，等到和他们建立了良好的关系，你也就事半功倍了。因此成功最大的原因就在于你认识谁。”

这便是人脉创造的奇迹。朋友不在于多，能有那么几个在紧要关头帮助你的朋友，对你来说已经很受用了。当然，有些人脉是为了自己的需要不得不建立的；有些事虽然你不想去做，但是为了自己的需求不得不去做，比如生意场上的应酬。这就是说生意人不能只与自己喜欢的人交朋友，而要结交各方面的人，这样才能使自己的生意之路越走越宽。

仅仅 10 年的时间，刘飞就从一个苦苦挣扎的穷小子转变成了如今资产过亿的大企业家。有的人很纳闷，就问他成功的秘诀。刘飞说：“我的成功，全靠自己的人脉，如果没有这些人脉，我可能还在老家种地呢。”

原来他大学一毕业，就被朋友举荐到广州一家珠宝公司做销售助理。在做助理期间，他诚心结交各种人，在他的努力下，他认识了一大批做各种生意的朋友，其中不乏几位来广州投资做生意的大老板。后来刘飞又在这些香港老板的帮助下，加入了香港商会，在这里刘飞又认识了很多成功人士。等他做生意的时候，这些人都成了他的朋友，为他出谋划策，对他鼎力相助。

刘飞能根据自己的需要，主动结识那些以后会对他有帮助的人，和他们成为朋友，所以在他需要帮助的时候，会有许多人来帮他。生意场上我们一定要足够聪明，多认识一些比自己力量强大的人，这样才能突破个人的局限，做到能力之外的事情。

那么，多个朋友可以为我们更多地提供哪些路呢？

1. 多个朋友，多条解决问题之路

俗语说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人即使是天才，也不可能样样精通，所以，要在这个世间生存，就需要朋友的帮助。



第1课

解读圈子效应：北大清华为什么源源不断出富人

朋友的能力常常可以弥补你的不足，解决你所不能解决的问题。因此，把一个陌生人变成朋友，实际上就是为自己开辟出一条解决问题之路。

2. 多个朋友，多条感情出路

人必须时刻进行感情上的交流，才能获得新的认知。有了朋友，当你失去亲情时，还有朋友的支持；当你失去爱情时，还有朋友的安慰；当你失去信心时，有朋友的鼓励；当你感到快乐时，有朋友可分享你的快乐；当你感到悲伤时，有朋友可分担你的痛苦。有了朋友，你的情感就多了一份寄托。

3. 多个朋友，多条信息渠道

在现代社会，可以说掌握了信息就等于把握住了成功。一条珍贵的信息有时候就可以帮你获得成功。相反，信息闭塞则可能让人贻误战机，遗憾终生。因此，当你把一个陌生人变成朋友，无疑就会多出一条十分有效的获取信息的途径。这样，你就能在竞争中始终处于一种领先的地位，多一些成功的机会。

事实就是如此，我们必须牢牢记住这句话——成功不仅在于你知道什么或做了什么，更在于你认识哪些朋友。一个人要想获得成功，首先必须搭建好朋友网。

北大清华的财富箴言

一个拥有智慧的人，首先要解决的就是人脉问题。只要搭建了广阔的朋友网，你的人脉地图就会得到扩充，你的人生之路就会多出许多选择，多出许多机会，在成功路上自然会轻松许多。



第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

精英社会是校友们交错而成的人脉网络

北大和清华也像其他任何学校一样，有它自己独特的校友圈，校友之间也会因为共同的经历或学识，产生自然而然的信任感，所以走向社会之后很容易成为一个团体，互相帮助。

从情感方面来说，校友之情有点像朋友之情，甚至于手足之情。但从价值论方面讲，它不同于亲情、友情，也和一般的纯商业的交往不一样，而是介乎几者之间。从这个意义上说，校友是具有共同知识、共同文化、共同背景的一群人，是一个人十分稀缺、十分难得的人际资源。校友的范围很广，可以延伸到一届或几届，因此这样的人脉资源自然也非常广泛。

张冲是一位刚刚从北大毕业的计算机专业学生，他计划在北京发展。不过他找了好几家公司都不太理想。恰在这时，一家大型软件企业正在招一名主管，他十分心仪这个职位，觉得这个职位十分适合自己。但是，张冲也了解到应聘这个岗位的人实在太多，如果自己就这么去竞争，成功的概率太小。这时，他忽然在该公司高层人士的履历上发现人力资源部的经理曾是他的学长，于是张冲连夜写了一封电子邮件，发给了这位从未谋面的学长。在这封邮件里，张冲特别强调了自己和他是校友，很希望学长能给他一次机会，并附上了一份自己的个人简历。

他当时想着只是碰碰运气，并没抱有多大的希望。没想到只过了一天，就收到了那位学长的回复，而且，回复的结果出乎他的意料。邮件里说让他第二天直接去参加面试，并且还鼓励他努力争取。最后，张冲



第1课

解读圈子效应：北大清华为什么源源不断出富人

如愿获得了这个工作机会。显然，他与学长的校友关系对他获得这份工作起了关键作用。

谁没有几位昔日的同窗？说不定你当年的趣事还深深地印在他们的脑海里。如果你想请人帮忙，不妨努力地去开发和利用同学关系。由于校园生活很单纯，校友之间的感情也很纯真，校友之间的关系，维系起来是最自然、最容易的。因此，应当让它在校园之外、在社会中延伸，而不要让这种珍贵的友谊因为离开校园而终止。

时光飞逝，小孙已经毕业四年多了。他现在上海的一家私企做物流的工作。刚毕业的时候，他还时不时与要好的几个同学联络一下感情，但自从做起物流之后，人一下子忙了起来，每天工作都特别累，没时间也没心思与以前的同学联系了。一次，他奉命去北京某公司联系一项业务。到了那家公司以后，他发现该公司的客户经理林强正是自己的大学同学。小孙很高兴，拉着林强去喝酒，希望他能照顾自己，没想到林强根本不给他面子。这让小孙又怨又气。半个月后，小孙回到了上海，逢人就说同学关系靠不上。他不知道的是，林强也在对别人说：“大学毕业以后从来都没跟我联系过，要办事时就想到我了！我又不是垫脚石，用得着时搬过来，用不着时就踢过去！”

小孙可能到现在也不明白，不是同学关系靠不上，而是他自己疏忽了同学导致的结果。本来是认识的同学，平时一点也不联系，等到有需要帮助时才想起来，他的同学心里肯定会不舒服。那么怎样才能和同学保持经常联系呢？

1. 通过手机等

有空时，不妨给远在异地的同学打打电话，发发短信，询问一下他最近的工作、学习情况，同时介绍一下自己的情况，经常保持交流。

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

2. 通过上网聊天

现在网络如此发达，各种社交工具，都能让你和你的同学随时关注彼此，甚至连没见过面的校友都能获得联系。每天花一点时间浏览一下你的同学的动态，也更新一些自己的消息，这样花不了多长时间就能和同学保持联系，何乐而不为呢？

3. 发电子邮件

逢年过节的时候，带上你的祝福把一份温馨的电子邮件发到你同学、校友的邮箱里，这样就能让别人记牢你，以后有什么困难需要帮助时，别人也会很乐意帮助你。

北大清华的财富箴言

校友是我们人生中一笔非常宝贵的财富，好好把握这些资源，在合理的情况下为我所用，相信我们的人生会很精彩。

突破小圈子，创造大财富

财富精英们大都明白，社会是由掌握着不同资源的人组成的，我们需要这些资源，但并非每个人都会拥有这些资源。社会发生变化时，伴随着的是人员的变化和社会财富流动的变化。但是社会财富的流向并不平均，有两种情况可以使进入热点的领域或部门享受巨额财富待遇：一是运气很好，顺其自然就进入了；另一种就是有人脉，可以有预见性地借助人际关系进入，也可以在收获时期强行进入。因此，如果你想创造

第1课

解读圈子效应：北大清华为什么源源不断出富人

大财富，想成就事业的高峰，就必须突破你目前的人际小圈子。

现在许多管理人士都热衷于修读 EMBA（高级管理人员工商管理硕士专业学位），他们选择这种方式充电，不仅仅是为了更新知识及技能培训，更是因为他们认为这是突破原有社交小圈子，改变自己目前的“社会交往结构”的大好时机。

其实，不仅仅是这些管理人士，我们大多数人都想突破原来的人际交往小圈子，但是多会感到吃力，没有很好的办法去突破。但是也有人成功做到了，万通国际集团前董事长王功权就是其中一个。

从国内的房地产业民营企业到硅谷的风险投资商，王功权的角色转变的跨度之大令人吃惊。

目前王功权交往的圈子除了那些高科技风险公司里的青年才俊之外，还有的就是国际上的风险资本家和投资基金管理人，以往做房地产时期的朋友则渐渐淡出了他的生活，只是偶尔才会与特别好的朋友去喝喝酒。

王功权认为：从个人的定位，到专业秩序和习惯，再到思维的方法以及整个生活的内容，自己都已经与他做房地产时期的朋友完全不同了。他觉得这个战略转变对于他本人的价值和利益，要比他创造美国万通还要大。而且他还说，国内的那些民营企业如果不能彻底改造自己，彻底地重新认识自己，那么最后只能是被淘汰，或只是作为过去的一个纪念品而存在。

王功权成功突破了他原来的人脉圈子，进入了一个新的交际圈。这个交际圈带给他的不仅仅是财富，更是一种创造财富的新理念、新思维及新方法。

诚然，关系就是财富。圈子越大就意味着你获得财富的机会就越多。如果你想创造更多的财富，那么就要拿出勇气和决心，突破你原有的社

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

交小圈子，让你的交际圈不断扩大。这样，你的财富才会滚滚而来，你的事业才会蒸蒸日上。

北大清华的财富箴言

突破原有的交际圈会让自己获得意想不到的收获。因此，我们应该鼓足勇气，改变自己的“社会交往结构”。

第 2 课 北大清华的精英思维 ——站到比你更富有的人群中



人脉虽不是直接的财富，但是没有它，你就很难获得财富。站到比你更富有的人群中，能让你挖到更多的财富。

你不可以只生活在一个人的世界中，而应当尽量学会与各阶层的人交往和沟通，主动表达自己对各种事物的看法和意见。

——李开复（创新工场首席执行官，曾于北大演讲）

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

和比自己优秀的人交往可以提高自己

在现实生活中，人们都习惯于跟那些与自己能力相当、地位相近的人交往，这样做本身没有错。可是如果你想变得更优秀，就要多与比你优秀的人交往，在他们的影响下，你才可以更快、更好地提高自己。

生活中，我们应该学会与比自己优秀的人结交。即使我们自己没有他们优秀，也要与这些优秀的人交往。只有这样，你才可以向他们请教，向他们看齐，学习他们实现梦想的方式，努力站在与他们相同的高度上。更加重要的一点是，你可能会因为与他们站在一起而获得意外的机会，从而迈向成功。因此，我们应该把他们的优秀变成自己奋发向上的动力，向他们看齐，争取比他们更优秀。在与这些优秀的人交往的时候，我们也不要怕受打击，不要怕别人看到自己不足的一面。

美国有一位名叫阿瑟·华凯的农家少年，在杂志上读了一些大实业家的故事，特别是对一个叫威廉·亚斯达的人很感兴趣，他想对亚斯达进行更深入的了解，并希望能得到他对自己的忠告。

有一天，他跑到纽约，早上7点就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房子里，华凯立刻认出了面前那体格壮实、一副浓眉的人是谁。高个子的亚斯达开始不想和这位少年深谈，然而一听少年问他：“我很想知道，我怎样才能赚得百万美元？”他的表情立刻便变得柔和并微笑起来，两人竟谈了一个多小时。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他的实业界名人。

华凯照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

第2课

北大清华的精英思维——站到比你更富有的人群中

在赚钱方面，华凯所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但是能得到成功者的知遇，给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

两年之后，这个20岁的青年成为他做学徒的那家工厂的所有者。又过了4年，他是一家农业机械厂的总经理。不到5年的时间，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。

在阿瑟·华凯活跃于实业界的67年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与优秀的人结交。结果他也像那些人一样成就了自己的事业。

不管什么时候，都应该努力去接近比自己优秀的人，与他们站在一起，吸取他们的经验，分享他们的智慧，让自己向他们靠拢，这样可以少走弯路。不仅如此，他们的精神品质也是一笔不小的财富，能鼓舞我们朝着更高的境界去努力追求，用更持久的动力去建设自己的事业。

当然，由于优秀者与我们处于不同的层次，与之交往会有一定障碍，我们要做的就是跨越这些障碍。要做到这一点，需要从以下几点做起。

1. 尊重对方，严谨有致

与优秀者发展友情，首先要对双方关系有一个准确地把握，给其以相应位置，充分表现出对他的尊重、恭谨。这是对双方关系的确认和定位，也是尊重对方的一种表现，必须严谨有致，不可苟且。

2. 切忌奉承，不卑不亢

尊重是有原则、见真情的。如果另有目的，对优秀者就会表现出阿谀奉承，这表面上看起来是尊重对方，其实它与尊重是有本质上的不同。阿谀奉承、虚情假意、夸大其辞、别有用心，只会让优秀者对你反感、厌恶。本来可以建立友情，但因双方缺乏真情而无法发展下去。

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

3. 态度自然，不必拘谨

优秀者无论地位，还是阅历、学识，往往比我们高出一筹。与优秀的人交往，会让我们肃然起敬，但是切记不能因为别人比我们优秀就失去自信。其实优秀者也是我们平等的交际对象，也是一种自然的交往关系。我们一方面要尊重他，另一方面也要立足于自己，守住方寸，保持本色。在与他们的交往中，不必拘谨，这反倒能显示自己的交际魅力，会赢得对方的认可和尊重，使优秀者乐意与我们发展友情。

4. 巧托会配，不可狂妄

从交往的过程来看，既然我们要向优秀者学习，那他们就是交际的主角，处于主要地位；而我们则是配角，处于次要地位。这既是交际现状，也是交际规律，是由彼此的交往身份和交际能力决定的。因此，在交际过程中，我们应该积极支持优秀者，热情配合他，服从需要，听候调遣，这是合乎交际现实的，不仅不会贬低自己的“身价”，而且会取得优秀者的信任。

5. 主动真诚，做出姿态

优秀者往往社会地位较高，他们的行为是要与自己身份、地位保持一致的，他们一般不会主动与我们交往。而作为平常人，则要主动积极，充满真诚，先迈进一步，做出友好的姿态，这也是交际的惯例。

从现在开始，试着常和那些比我们优秀的人交往吧！这样使我们能尽量汲取到种种对自己生命有益的东西。这些优秀的人们，不只是让你的人际关系之网更结实、更精彩，还可以激励我们趋于高尚，激发出我们对事业更大的热情和干劲。

北大清华的财富箴言

我们在进行人际交往时一定要多选择那些比自己优秀的人，多和比自己优秀的人交往，在各个方面不断提高自己。

有智商更要懂得合作，学富五车也怕单打独斗

有的人自以为学富五车，就可以凭借自己的能力，轻松搞定一切。但他们却不知道如今社会需要的恰恰是合作，一个人能力再强，不懂得与人合作，仅凭一己之力也难成大事。每个人的能力都有一定的限度，善于与别人合作的人，才能弥补自身能力的不足，达到自己原本达不到的目的。做生意更应该如此。

张瑞敏领导下的海尔一向是国人的骄傲，他本人也曾应邀在北大百年讲堂讲授自己的创业经验。那么，像海尔这样的大企业能走到今天靠的是什么呢？是合作。合作的理念贯穿在海尔的每一单生意里面。比如有一次，一个德国的经销商要求海尔必须在两天之内将货物送到，否则他们就取消订单。两天运到意味着什么呢？意味着在德国人打电话的当天，他们就必须将货物装船。这简直是不可能的事。

然而，海尔做到了。关键时刻，海尔的员工分工合作、齐头并进，联系船期的联系船期、调货的调货、报关的报关，全部都投入到这场“战斗”中。就在德国人打电话几个小时后，他就收到了海尔发货的消息，他相当震惊，表示还会继续和海尔合作。

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

海尔公司的例子告诉我们：一个成功的人或是一家成功的公司，必然将合作实施得天衣无缝。海尔公司奉献出最好的产品和服务的同时，也因为合作赢得了最大的荣誉和效益。那么，作为普通人，就更应该将合作“进行到底”，以增加自己成功的概率。

人这一辈子，虽不能说事事都得与人合作，但离了合作，我们的生活确实很难进行下去。新时期的商业理念也是合作共赢，不管一个人多有能耐，仅凭单打独斗，终难取胜。这就是人们常说的：学富五车，也怕单打独斗。

北大清华的财富箴言

一个人，不管有多大的能力，也要有与人合作的意识。只有合作，每个人才能将自己的才华最大化地施展，才能成就大事。

远离舒适圈，你也会成为富有的人

舒适圈是心理学上的一个术语，是形容所有人都生活在一个无形的圈子里，在这个圈子里，都是自己熟悉的环境，认识的人，会做的事，所以感到很轻松、很自在。但是我们一旦走出这个圈子，就马上会面对不熟悉的变化与挑战，因而感到不舒适，很自然地想要退回到舒适圈内。

假如我们一直蜷缩在一个小小的舒适圈里，不走出去，我们所接触到的范围也就只有那么大。如果一个人只是待在熟悉的人群中，只是在感到舒适的朋友圈中生存，他的人脉网就将慢慢枯竭。因为没有新朋友的加入，他所得到的信息量也将随之减少，这对于他的发展将是很不利

第2课

北大清华的精英思维——站到比你更富有的人群中

的。所以，我们必须远离舒适圈。如果我们能勇敢地跨出这个圈子，迎接外界的挑战，等到我们适应外界的时候，我们的舒适圈就会一步步扩大，这样我们才能取得更多的成功。

其实生活就是一种被折磨和自我解脱。很多东西纵使使我们内心无法接受，但还得面对。这样做的目的无非是让自己过得更好一些。至于我们平常分的大人物、小人物，不过是人们地位意识在作怪。对于交友，我们应该有正确的认识。小人物结交大人物，本来就是一种堂堂正正的交往，可能因为一些潜意识的东西存在，使得这种交往形式被赋予了很多人灰暗的色彩。其实仔细想想，这些都不过是你不想突破的懒惰的借口罢了。不要以为生活在小人物圈中的人难以进入大人物圈，其实生活在大人物圈中的人同样难以进入小人物圈。

不可否认，很多大人物的子女一出生的时候，就有了自己特有的圈子，但是这些圈子都是父辈为他们营造的。有一部分人会受父母的影响，一生就在这样的圈子中生活，这也可以说是水到渠成。但是仍然有一些不喜欢父母构建的圈子的人，他们宁愿跳出舒适圈，从小人物做起，慢慢发展真正属于自己的文化圈、成长圈。

全国人大常委会前委员长万里的孙女万宝宝就是这样的一个典型。这个本该是又红又专形象的代言人，今天的身份却是高级珠宝首饰品牌店的老板，而这一切，都是她自己奋斗的结果。

16岁时，万宝宝就辞别家人，一个人跑去美国进修。对她而言，那是一个完全不同的世界，不是连拖鞋都有人帮着摆好的舒适圈。刚开始时，她英文不好，总有一些美国人欺负她。她也不是很善于交际，因此，就常常被一些亚洲人孤立。她感到非常难过，就偷着哭，可是哭过之后，还得重新振作。万宝宝咬着牙挺着，学习语言，学习与人交往。

后来，为了锻炼自己，万宝宝参加各种聚会，尤其是在她喜欢的时

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

尚界精英的聚会，她积极与人交谈，认识了很多。这些人虽然和自己曾经生活的圈子没有重复的轨迹，但是他们共同的兴趣，还是让她很快学会了适应。

万宝宝很喜欢把自己打造成品牌，为了提高自己的被关注度，她参加了毗邻巴黎协和广场的克利翁饭店举办的“社交名媛成年舞会”。那时候，19岁的她，却拥有了成熟的气质、时尚的气息。这很快让她脱颖而出，并迅即成为受人喜爱的社交名人。

成名后的万宝宝移居香港，修读 GIA 珠宝鉴证课程，并在尖沙咀创立了自己的高级珠宝首饰品牌店。

现在的万宝宝在人们的眼里是时尚名人，是品牌创建者和推广者，她已经完全脱离了父母不经意营造的政治圈、经济圈，自由地生活在完全属于自己的生活圈里。

万宝宝本可以在家人的庇护下一生无忧，但她坚持自己想要的，勇敢走出已经形成的舒适圈，正是这种突破，使她赢得了自己的财富人生。同样，她的事迹也告诉我们，只要我们勇敢地跳出自己的舒适圈，那么等待我们的，一定是一个不一样的未来。

北大清华的财富箴言

舒适是每个人都想要的生活，但是如果我们仅仅只停留在我们开始的那个舒适圈，那么我们就不会有进步。只有勇敢地踏出舒适圈，我们才会迈向更大的成功。

“聚财先聚人”，聚集客户就是聚集财脉

我们在工作的过程中或者在创业的时候，都不可避免地会和客户接触。就拿销售这个行业来说，有的人做得非常好，有的人却做得非常差，究其原因，就是没有把握住客户这一财脉。

我们应该和客户搞好关系，只有和客户搞好关系，成为朋友，才能让我们的工作进行得更加顺利。不仅如此，客户手里一定也掌握着很多人脉资源，我们为客户服务好了，相信他们也很乐意为我们介绍生意，这样我们的财富才会越积越多。

小陈大学毕业后，进了一家杂志社的广告部工作。在工作的时候，他经常接触到格兰仕、相宜本草、百事这样的大客户。小陈从不刻意为难他们，并且为他们争取版面时很卖力，而且还时不时征求他们的意见。这些客户对他非常满意，他们彼此间的关系也处得十分融洽，慢慢地成为了好朋友。

后来，小陈打算出来单干，就打电话给这些朋友。恰好这时格兰仕在招代理商，人家一听小陈想出来单干，在各家竞争相差不大的情况下，立马把代理权给了他。

所以，一个人在公司上班，他不仅仅是学到了工作经验，赚了钱，更重要的是他认识了很多朋友或者客户，积累了很多自己的人脉。这样的话，即使是他离开了这家公司，他的人脉依然对他有用，这层人脉将会成为他事业发展的最大资本。

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

这是发生在美国的一个真实故事：

乔治·波特是一家旅馆的夜班服务生。一个风雨交加的晚上，乔治·波特看到一对老夫妇走进了他所在的这家旅店，乔治·波特赶紧迎了上去。老夫妇表达了想要住店的欲望，他很无奈地说：“十分抱歉，由于这几天有开会的人员，他们已经把房间订满了。若是在平常，我会送二位到别的旅馆，可是今天这样的天气，我无法想象你们要再一次置身于风雨中的感受。你们可以考虑一下待在我的房间，因为我必须值班，我可以待在办公室休息。”乔治·波特诚恳地提出建议。老夫妇很快就接受了，并对造成的不便向他致歉。第二天雨过天晴了，老先生去结账时，乔治·波特亲切地表示：“因为您昨天住的是我的房间，不是酒店的客房，所以我们不会收您的钱！”老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，乔治·波特收到一位先生寄来的挂号信，信中只有一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。乔治·波特虽然不明白是怎么回事，但还是去了。直到他找到曼哈顿第5街及34街的路口，那位老先生已经在那里等他。老先生向他讲述了当年的故事，并指着路口矗立的一栋华丽的新大楼说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，好吗？”

就这样，乔治·波特成为了希尔顿饭店首任总经理，而这个老人，就是威廉·阿斯特。

假使乔治·波特没有遇到这位老人，假使他在那样的情况下没有给予老人帮助，那么他也不会成为纽约最知名的饭店的首任总经理。可见，客户资源就是财脉。

那么，我们应该如何聚集自己的客户资源呢？

第2课

北大清华的精英思维——站到比你更富有的人群中

1. 在客户身上花更多的时间

要想与客户建立商业上的友谊，我们就要花更多的时间与客户待在一起。在和客户相处的时候，要时时刻刻为客户着想，绝对不要为了赶时间而忽视了客户。

2. 真诚地关怀客户

你越关怀你的客户，他们就越愿意和你交往，也就有兴趣和你做生意。你要对客户有足够的耐心，对客户表现出真诚的态度，愿意花足够的时间去帮助客户做出正确的决定。当你的客户发现你是真正关怀他，那么你产品的价格、相对品质、交货效率、公司在市场上的规模等，都显得不是那么重要了，他也会很乐于与你合作。

3. 尊敬你遇到的每一个人

你重视和尊重别人，别人也会同样重视和尊重你，反之亦然。例如一个十分重要的客户，你对于他提出的要求倍加重视，希望能尽力满足他，这样双方合作就会更加愉快。

4. 绝不批评、抱怨或指责客户

你绝对不能站在你的立场上批评你的客户，尤其是不要批评你的竞争对手。当你听到别人提起你的竞争者的名字时，你也要对你的竞争者给予赞美。如果你听到你的竞争者在批评你，你也要一笑置之。这是一种智慧的体现，而这种做法也能使你结交到更有智慧的人。同时，当你羡慕一个人的成就时，他的自我肯定度就会提高，他也会更得意。只要你的赞美是发自内心的，对方就会因此而受到正面肯定的影响。一个人对你的好感度，相当于你让他们对自己及生活的满意度。

一个人只有用自己的诚信去感动别人，他才会聚拢很多客户，才会

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

拥有丰富的人脉资源。慢慢地，他的人脉就会变成他的财脉，成为他的财富资本。

北大清华的财富箴言

在我们的工作中，你的客户就是你的人脉。只要你和客户搞好关系，相信他们也乐意为你创造更多的价值。

主动推销自己，让贵人一眼看中你

在现实生活中，有一种人被称为“伯乐”，那是因为他们知人善任，能够发现人才。但是，在很多情况下，很多真正有财富梦想的人却往往因为得不到别人的赏识而无法出头。为了使你的事业更快地发展，你必须学会如何推销自己。成功推销了自己，你就可以认识很多人，同时也让很多人认识你，尤其是你事业上的“贵人”，从而通过他们实现你的财富梦想。

事实上，推销自己，就是要让更多的人知道你的存在，了解你的优点及特长，进而知道你的独特性，甚至把你作为他们的人脉资源。

有一个人要卖一匹骏马，但是在市集上站了3天，也没有人光顾。于是这个人前去求见伯乐。

伯乐本来名叫孙阳，是一个精于鉴别马匹优劣的人。由于他对马的研究达到了出神入化的境地，人们忘记了他本来的名字，干脆用传说中天上管理马匹的神仙的名字来称呼他，把他称为伯乐。这个卖马的人对

第2课

北大清华的精英思维——站到比你更富有的人群中

伯乐说：“我有一匹骏马想要卖掉，但是在市集上站了3天，也没有人看一眼。我想请您到市集上，来到我的马前，什么都不用说，只需要围着马转一圈，在走的时候再回头瞅瞅它。您只要肯这样做，我就付给您双倍的酬劳，您看怎么样？”

伯乐答应了，于是来到市集上按照卖马人说的做了。这匹马立刻就被人围了起来，价钱也越出越高，成交价比最初的要价高出了10倍。

在现实生活中，各方面的人才都很多，如果一味地等着伯乐上门找自己，那么成功的概率就太小了。我们只有像这个故事中的卖马人一样，主动去找伯乐，才有机会推销出自己，让“贵人”发现你。

推销自己的好处是显而易见的，但是还有不少人对此有错误的看法。

(1) 认为推销自己就等于是攀关系。很多人常常抱着这样的心态，就是不好意思推销自己。事实上，再好的人才，也需要有人欣赏，只有得到别人的欣赏，才能有更好的机会和平台发挥自己的所长。

(2) 认为推销自己就是求人帮忙。有很多人认为，推销自己就是找人帮忙，有失自己的身份。事实上，在现代社会，专业分工已经成为一大趋势，甚至兼职也成为上班族的潮流。自我推销是为了找机会让自己帮别人解决问题，这和求人帮忙是不能等同的。

(3) 认为口才差，不能很好地推销自己。自我推销的时候贵在诚恳，而不是你的嘴皮子有多厉害。那些只靠花言巧语赢来的机会不过是昙花一现。因此，不要用“口才差”当借口，只要拥有真心，别人一定会被你的真心打动。

总之，在学会推销自己之前，首先要把这些错误想法通通清除掉。之后，你就可以着手学习如何推销自己、选择贵人了。

1. 积极选择你的“贵人”

当然，要选择“贵人”，一定要选择恰当的，选择最好的，选择顶

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

尖的。这样的人有一定的影响力，在你的工作或生活中能给你起到榜样的作用。

你应该想尽办法去结识这些人，帮他们做事也好，与他们合作也好，最重要的是要让他们认识你，并把你的优势展现给他们。所谓的与马赛跑，不如骑马成功。站在巨人的肩膀上，成功也会来得比较容易。

2. 主动寻求机遇

要推销自己，必须“勤快”，假如你只是待在家里，别人怎么会知道你，对你产生好印象呢？

3. 增加自己“曝光”的机会

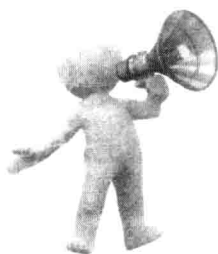
增加自己曝光的机会，就是增加自己被利用的价值。人脉的经营并不是让你当一只花蝴蝶“仅供观赏”，而是要让大家了解你，建立别人对你的信赖感，让别人知道你的才能及你是不能缺少的。最重要的是，要让你的“贵人”一眼看中你。增加自己的“曝光”率是让别人认识自己最好的方法之一。

但是，积极主动的自我推销要学会掌握方法，要想办法触动人心，让别人觉得在这个领域中，你是不可缺少的。

北大清华的财富箴言

如果你的生命中没有一个“贵人”出现，你的人生就可能是艰辛的，你的事业也可能没有收获。找到你生命中的“贵人”，成功就指日可待了。

第 3 课 关系是财富不是病毒， 人脉是本钱不是庸俗



人脉是一种资源和资本，是人在社会生活中快乐和幸福的来源和保证，同时也是成就事业的关键。积极拓展你的人脉关系，这不但意味着挖掘财富资源，更意味着积累资本，它会帮助你获得人生中的第一桶金。

在人际交往中最重要的一个原则就是真诚，当你愿意跟人真诚交往、愿意帮助别人的时候，这个人际关系就逐渐建立起来了。

——俞敏洪

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

马太效应：超强人脉让强者更强

所谓“马太效应”，指的就是强者越强、弱者越弱的现象。在人际关系中，也存在着“马太效应”，人脉圈越广的，能力越强，人们也愿意与之交往，其获得社会财富的机会也就越大；人脉圈越窄的，能力也逐渐变弱，人们越不愿意与之交往，其获得社会财富的机会也就越少。也就是说，如果我们不能建立强大的人脉圈，我们必将慢慢地变成弱势群体。

在任何社会，强势群体的人数其实很少，弱势群体倒是大多数。可是为什么弱势群体反而无法与强势群体抗衡呢？道理很简单，弱势群体缺乏团队凝聚力。清华大学传播学院一位教授说：“弱势群体是一盘散沙。他们不知道如何凝聚群体力量，所以尽管弱势群体可能人数众多，但是弱势群体却无法与人数少但是凝聚力强的人抗衡。”现在的社会是一个充满博弈的社会，如果我们没有建立人脉圈的能力，那么我们也会慢慢成为弱势群体，一生都处于一种被动的局面，一生都被命运折磨。因此，如果我们不想变成弱势群体，那么我们必须有建立强大的人脉网的能力。

上海香港商会理事兼公共事务副会长吴槌华，可以说是超强人脉筑造成成功的典范。

他曾经直言有“近乎3000个朋友”，住院时有上百人前来探望，生日聚会有三四百名朋友来参加。我们来看看他成功的事件，就知道人脉对于我们来说有多重要了。

第3课

关系是财富不是病毒，人脉是本钱不是庸俗

(1) 1999年，在朋友的推荐下，吴榭华开始投资房地产。他通过一些朋友内部购买打折房或在开盘前提前购买，最多时手上有十几套房产。2004年，在房地产行业朋友的建议下陆续把房产变现，收益颇丰。

(2) 2000年，在朋友的介绍下，吴榭华担任了一家外资咨询公司的高级副总。

(3) 2004年底，在朋友的推荐下，吴榭华负责一家餐馆的全权管理，一个月后，餐馆的营业额明显增长，仅由他介绍的朋友而产生的营业额就达到20多万元。

(4) 上海香港商会的一位副会长的朋友由于工作原因调离上海，推荐吴榭华成了香港商会的副会长。

之后，吴榭华一路交朋友。直到现在，他已经有了千万身家。

在现实生活中，人脉圈其实就是我们的保护圈。个人的力量是有限的，一个人无论他有多能干，都只是势单力薄。有一句话是这样说的：“孤独的人是可耻的，即使不可耻，如果有一个群体说你是可耻的，那你必然是可耻的。”可见群体力量之强大。所以我们一定要不断拓展自己的人脉，争取让自己变得更强大。

既然人脉对我们那么重要，那么我们应该怎样构建和维护超强人脉呢？

1. 建立诚信的形象是前提

每个人在建立人脉之初，通常并不具备很多的力量，但只要你能保持住自己的诚信形象，有多大的影响力，就发挥多大的影响力，那么自然就会得到别人的信任和尊重。

2. 增加自己的价值是核心

付出才能有所收获，这是亘古不变的道理。我们应该利用自己的人

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

脉圈去为别人做一些事，去帮助别人，这样我们的人脉圈就会不断扩大，一旦我们需要，别人也会帮助我们，这也是维护人脉的一种方法。

3. 真诚地帮助别人是基础

在人脉的构建和维护上，很重要的一点，就是把自己的价值传递出去。如果你的学识能帮助别人，那就不要吝啬；如果你的钱财能够帮助人，那就大方一点；如果你的人脉圈子可以帮助别人，那么就分享这份资源；实在帮不上忙，就用真诚的关心和理解打动别人。朋友的事情无大小，最重要的一点就是诚心帮助别人。

4. 流水不腐、户枢不蠹是长久之道

人与人之间如果不联系，即使再亲密，慢慢也会关系淡化。很多人在商场上的关系维护都存在一种误区——就工作论工作。实际上，两个人真正在工作中互相欣赏建立良好关系的只是少数，但人的内心是渴望得到他人欣赏的。因此工作之外，就某个专业问题，多向人请教请教，也不失为维系关系的一种好方式。

北大清华的财富箴言

人脉就是生产力。一个人只有掌握了超强人脉，才能让自己变得更加强大。

学会怎样积累自己的人脉

很多时候，人脉的积累比知识的积累更重要，因为就算你懂得再多

第3课

关系是财富不是病毒，人脉是本钱不是庸俗

的知识，但是你不知道怎么搞好人脉关系，你也只能是个怀才不遇的人。

很多人会问：既然人脉这么重要，那我们怎样才能积累良好的人脉呢？

1. 要善于结交陌生人

大多数人都生活在一个个人际关系网中，工作上的，生活上的，朋友之间的，亲戚之间的，这个网络看起来挺复杂，实际上就是一个在自己周围的圈子，总体来说这个圈子还是比较固定的。时间长了，这样的交往就变成机械的，没有了新鲜感，一切都在固定不变的轨道上运行，而且这样的人脉资源是相对固定和有限的。如果想要拓展自己的人脉资源，就必须不断拓展自己的圈子，如积累新的人脉资源。一个很好的措施就是，在不同的场合，乐于同陌生人结交。同陌生人结交，表现的是你对新鲜事物有激情和了解的愿望，体现了你积极的交友态度，可以让你在不断得到新鲜感的同时，丰富自己的人脉。

2. 学会与人分享快乐

每个人都有自己的追求，不管你追求的生活是娴静恬淡，抑或是繁华热闹，人在追求得到满足的那一刹那，心里是非常惬意的。如果你去求人办事，正逢他心情愉快，你的事情自然容易谈成，但是这样的时刻不是很多。

有的时候你就可以用点小手段，比如了解对方的爱好，从他的喜好入手，这样就容易在与对方分享快乐的同时拉近彼此的关系。互相成为对方的人脉资源并分享快乐的方式还有很多，假如一个人有强烈的倾诉欲望，那你就可以静静地听他讲话，这就是一种分享快乐的方式；假如一个人喜欢打篮球，你不妨在球场上和他相遇几次；再比如一个人非常喜欢游泳，而你恰好不会，你就可以拜他为师，这样做既锻炼了你的泳技，又交到了朋友，何乐而不为呢？

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

3. 经常把微笑挂在脸上

微笑是人与人之间交往的良好润滑剂。在和别人交往的过程中，我们都愿意看到一副好脸色；如果你整天冷冰冰的，别人也不太愿意去碰你这个钉子。

把微笑挂在脸上，实际上就是给人一个信号，我自己现在状态挺好，我愿意与人交往。在公共场合，保持微笑是对人的一种礼貌，也是你的一种基本素质。三国时期的周瑜每天都是笑面如风，以至于别人这样称赞他：“与周公瑾交，如饮美酒，不觉人醉。”试想，一个整天满面春风的人，好像整天都很快乐的人，与他交往肯定是很舒服的，肯定是没有负担的。

4. 成人之美，乐于助人

人生在世，很少有不被人帮助的时候，因此我们平日里应该多帮助他人。有的帮助对你来说只是举手之劳，却能给别人解决大难题。事情办成了，看着别人如此开心，自己也跟着快乐；事情没办成，自己也尽力了，至少问心无愧。但是切忌满口答应，如果不行动，还不如开头就不承诺。

帮助别人，也要量力而行，在自己的能力范围内承诺，不要大包大揽。

总的来说，人脉资源对于我们每个人来说都十分重要，我们必须学会怎样利用身边的机会去拓展自己的人脉，以便为己所用。

北大清华的财富箴言

大多数情况下，你的命运掌握在自己手中；但有一些情况，你的命运可能掌握在别人手中，这就要求你去认识那些能帮助你、成就你的人，这些人，往往会是你人生路上的助手。

第3课

关系是财富不是病毒，人脉是本钱不是庸俗

步入大人物的圈子可以提高你的身价

现实生活中，大部分人都是普通人，都过着平凡人的生活，这也挺好。但是如果你想让自己和家人生活得更好一些，你想在某一方面出类拔萃，你想要轰轰烈烈地生活，你就必须主动去结交那些在你想要达到的领域的风云人物，主动步入他们的圈子，这样你才不愁没有出头之日。

一个人的圈子，决定了他的眼界和他所处的阶层。假如你一直停留在小人物的圈子里，你就不会有机会认识商界名人，你也就不会知道一些超前信息，你的成功恐怕要多费一些时间。假如你努力让自己进入大人物的圈子里，你就会知道今年新政的倾向，你就会了解石油的涨停等等，你的成功也就水到渠成。

德国一些心理学家曾做过这样一个调查，他们对1990年某些著名的公立小学校毕业的300名学生，进行了长达15年的“成长追踪”。最后整理追踪结果时，他们发现了一个耐人寻味的现象。

这些学生在15年的时间里都先后进入了职场，并在自己的岗位上各有建树。其中，有70人得到提拔重用，成为职场精英。令人惊奇的是，这70人中，在读小学时，曾有40人给校长写过信，有36人和校长有过亲密的交谈，有23人与校长共进过午餐。最后的统计结果是，这70人中，只有2个人没有结识过校长，不到总人数的3%。

结果令人深思，这70个最先得到社会认可也最先找到自己人生价值的学生，有约90%的学生有一个共同的因素——在小学时结识校长。

当然，心理学家不会因为这个就贸然得出结论，经过反复的分析和

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

研究，他们发现了一些规律，那就是凡是那些上小学时就能结识校长的人，一般都具备三个特征：一是善于与人沟通；二是不害怕权威；三是乐于在“大人物”面前表现自我。也许正是因为有了这三个特征，他们才非常容易成长为“大人物”。

这个研究可以给我们一个启示：一些人之所以是小角色，一些人之所以很难取得大的成功，就是因为他们不敢和大人物交往，更不敢主动去表现自己。他们总喜欢生活在小人物圈中，这让他们觉得没有压力。但是这同样也限制了他们的发展。小人物圈里，让人们看到的是小视野、小境界；大人物圈里，让人们看到的是大视野、大境界。所以我们经常说：一个人的圈子，决定了他的眼界和他所处的阶层。大人物的圈子就是助燃剂，可以助你的事业红红火火。

在这个世界上，没有谁就是天生的大人物，不凡的品质、性格需要学习锻造才能成就。所以“是金子总会发光的”这句话已经不适用于现代社会了，我们应该走进更高层的社交圈子，结交那些大人物，积极主动地推销自己。这样，你才更容易拓宽视野，更容易获得成功。

但是，拓展人脉圈子并不是一件容易的事，每个圈子都有它独特的特色，进入这些圈子就需要所谓的“门票”。纵使你进去了，假如不符合这个圈子的特色，也很容易被排挤出来。

那么怎样进入大人物的圈子呢？

1. 参加某些沙龙宴会

什么是沙龙？其实沙龙就是俱乐部，而“俱乐部”一词在字典中的标准解释是：进行社会、文化、艺术、娱乐等活动的团体和场所。于是我们不难看出，所谓沙龙，就是为想要与自己有一样想法的朋友们——大家的诉求基本相同、工作的氛围基本类似、有共同感兴趣的话题——惬意地交流的一种形式。在这里，人们可以得到放松，同时还能收集到

各方面的消息。

2. 参加 MBA 和 EMBA 等商学院的学位学习

一些人进入商学院之初只是因为他们有了时间又不在乎那些钱，其实，这样的人在进了商学院后就会有意外的收获。因为这种圈子有两个作用：一是对现状有所改变；二是对未来的事业发展有帮助。

另外，还有很多其他商会，也是拓展人脉的重要方式。只要我们有诚心，有毅力，任何聚会都是我们步入大人物圈子的良好机会。

北大清华的财富箴言

俗话说“物以类聚，人以群分”，我们想要提高自己，就必须步入大人物的圈子，并让自己融入其中。因为，一个人的圈子，决定了他的眼界和他所在的阶层。

任何聚会都是拓展人脉的好机会

虽然我们说每一道生活轨迹其实都包含一个圈子，可是真正具有人脉意义的圈子并不简单。这样的圈子总是有一定的文化内涵，而这种文化内涵有时候会通过聚会的形式得以强化。因此，我们应该尽量多地参加聚会，包括一些熟人聚会、老乡聚会，或者是朋友介绍的聚会，甚至一些商业聚会，等等。凡是我们认为有用的聚会，我们都可以参加。参加这些聚会，能很快地把我们带到一个更广阔的圈子里面。

可能有人会说，参加聚会有什么难的，我经常参加聚会，无非就是

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

找个角落坐那儿吃东西。这样想你就大错特错了。假如你只坐在一个角落里吃东西，你来参加聚会的意义就大打折扣了。那么聚会的时候我们应该注意些什么呢？

1. 你要了解聚会所到的人群

如果你是去参加一个你不熟悉的聚会，比如商业活动，你一定要提前知道参加这个活动的主要人群是哪些，知道领导的样貌，了解他们的喜好等，只有这样，你才能更好地与这些人打成一片，获得拓展人脉的机会。

2. 在聚会时，不要做违背主题的事情

任何聚会都是围绕一个主题进行的，比如家庭聚会，就是为了增进感情，如果在聚会的时候你非说些让别人不开心的事，那么即使不是当事人，也会对你非常厌烦。

3. 培养某种聚会或者社团活动所具有的文化内涵

如果你只会炒菜，那么请你不要去参加高尔夫球会，试想你打球的时候一竿子把球打飞了，那场面多尴尬。所以，你在参加聚会前，一定要培养此聚会所具有的文化内涵。即使你不会，去了一定要找个人教你，虚心一点更容易被人接受。

4. 在参加聚会时，一定要把你得到的信息同其他人分享

人与人之间的帮助是相互的，你只有无私地奉献出你的信息，别人才会报以同样的真诚，这样，你可以根据各种信息，分条整合，得到你想要的那部分信息。同时，在聚会中你能提供的信息越多，受众对象越广，那么你在聚会上的受欢迎程度就越强；你越容易被人赏识，你的人脉拓展也就越成功。

参加聚会也是拓展人脉的一种“迂回战术”。假如你直截了当地去

第3课

关系是财富不是病毒，人脉是本钱不是庸俗

接近陌生人，可能会引起他人的反感。但是如果通过一些聚会遇见陌生人并且展开话题，就不会显得突兀，也更容易让人接受。同时，在参加聚会的过程中，你会认识许许多多朋友，在和人交谈中，你也会学到许多知识，改善你的不足。再加上你去参加聚会都是有一定的目的性，因此，只要把握好尺度，相信你一定不会空手而归。

北大清华的财富箴言

任何聚会，都有能帮到你的人。抓住你能抓住的每一次聚会，主动积累自己的人脉，不断充实自己的人脉圈。

哪些做法会毁掉你的人脉关系网

人际关系学大师们认为：人的本质就是社会关系的总和，因此，如果你不能很好地经营你的人际关系网，那么你可能就会生活在痛苦之中。

人际关系是需要你时时维护的，对于自己费尽心思建立起来的人际关系，如果不加以精心呵护，人脉网就会出现漏洞，很多关系可能会流失。因此，要消除那些破坏人际关系的消极因素，首先要明白有哪些做法会毁掉你的人脉关系网。

1. 功利心太强

在生活中，尤其是在商业活动中，千万不能有太强的功利心，不能只利用别人，利用完了就把别人忘到脑后。每个人做事都有自己的原则，

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

假如你这样做，别人也只会和你做交易，不会和你做朋友。同样，别人也会像你一样，在有利用价值时拿来利用你，没有了利用价值，你就会被别人一脚踢开。

2. 在小事上斤斤计较、小题大做

关系的维护需要注意每一个细节，想要维护好关系，就不要小题大做，不要被情绪牵着鼻子走。生活中的小事很多，每一件事都耿耿于怀的话，你能装下吗？就算你能装下，谁愿意面对这样一个“警戒线”如此之多的你呢？要学会忍让，学会“化干戈为玉帛”。

3. 疑心病太重

凡有疑心病的人，总是虚构一些因果关系去解释别人为什么会有这样的举止言谈。有疑心病的人，总是很难与别人建立良好的关系。

4. 凡事都争公平

这个世界需要公平，但并不是每一种关系都建立在公平的基础之上。如果凡事都希望获得同样的待遇，那么纷争就会不断，人们之间的关系就会很难融合。

5. 给与你交往的人“贴标签”

人一愤怒，往往会做出许多不理智的事情，给别人“贴标签”，如“品质恶劣”“落井下石”“蠢驴”，等等。这样一来，一段本来良好的关系会因为一个标签而变得不伦不类。所以，你和别人相处时，不要给别人“贴标签”。

6. 只想获得别人的赞许

许多人把获得他人的赞许作为自己强大的支配力量。一旦别人不再赞许，就会觉得自己一文不值。

我们经营人际关系需要小心呵护，不能因为人际关系很难经营就抛

第3课

关系是财富不是病毒，人脉是本钱不是庸俗

弃它，逃避不是解决问题的办法，逃避人际关系的处理而想得到别人的友谊更是不可能的。维护人脉是你的生活责任，就像维护自己的健康一样。只有建立好关系，并维护好关系，你的人生才会更精彩，你才会体会到更多的幸福和成功的滋味。

北大清华的财富箴言

人脉不是构建好了就完事了，它需要不断地维护，而且，你必须知道哪些做法会毁掉你精心建立起来的人脉关系网。只有明确了这些，你的人脉才会无坚不摧。

第 4 课 有正人脉就有负人脉， 找到最有价值的人脉



忧烦紧张的人际关系常把情感力量消耗殆尽，因此，我们要主动梳理自己的人脉，及时把那些负人脉清理掉，补充有价值的人脉，这样才能让自己获得更多的财富。

并非你自己能干，而是你要能用能干的人干好每件事。

——俞敏洪

人脉也有正负之分

人脉江湖，鱼龙混杂，有正人脉就会有负人脉。因此，我们一定要处处留心，看清哪些是好人脉，哪些是坏人脉。

对于具有一定经验的人，你不但要广撒网，还要学会甄别。好人脉能促进你成功、成才，坏人脉却容易成为你的进步障碍。因此，我们把好人脉叫做正人脉，把坏人脉称之为负人脉。

对于大部分人来说，构建人脉就是为了找到贵人，找到可以让自己依靠并改变自己命运的人。但是事情往往不是我们想的那么简单，很多时候，我们遇到的或者求来的，对我们都没有太大的意义；更为糟糕的是，有些人不但不帮助我们，反而为我们制造重重障碍，使我们在前进的过程中遭遇重创。

当然，甄别人脉是一个非常复杂的工程，在甄别人脉之前，需要将人脉进行以下几种分类。

1. 愿意帮助你，同时的确能够帮助你的人

愿意帮助你并确实能帮助你的人，是你应该注重维护的人脉对象，他们很有可能在你人生道路上对你起到关键作用。

2. 有意愿但却帮不了你的人

这样的人在我们的人脉网中并不在少数，很多人，特别是一些与我们感情很好的朋友，都属于这一类人。感情上，他们恨不得亲自披挂上阵帮助你，但是论能力，他们却差着一大截，他们只好无能为力地给你情感上的支持。

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

这类人，也是正人脉，因为即使帮不上你的忙，他们也可以用感情支持你，所以，仍然需要你好好经营。

3. 有意愿帮你却总是帮倒忙的人

对于这些人，你无法用正人脉和负人脉来区分他们，他们总是好心办坏事。对于这些帮倒忙的朋友，你要仔细斟酌。

4. 没有意愿也对你没有丝毫意义的人

这种人既不是正人脉，也不是负人脉，他们就像是生活在你身边的草木，他们只顾自己生长，对你漠不关心。这样的人，对你毫无意义，但是你要抱着欣赏的眼光看待他们。

5. 没有意愿却可以成全你的人

如果你遇到了这样的人，那么虽然不能把他归入你的人脉网，但是却可以掌控他、利用他，使他按照你的意愿行事。

6. 对你充满敌意，会经常阻碍你的人

在生活中，尽管有些人我们不喜欢，有时候甚至是相互敌视，可是，我们还是需要和他建立联系。可以说，这种人在我们的人脉网中也占据着重要的地位，尤其是经商的人更是如此，需要好好维护与对手之间的关系。虽然这样显得非常狡诈，但这是人自我保护的一种无奈之举。

显然，这类人是一种负人脉，因为他的出发点始终是要置你于死地，只是在特殊的情况下才会选择帮助你。因此，你既要防着他，却又不能失去与他之间的联系，即使他不能帮助你，你也要随时知道他的动向，根据他的行动选择你的行动。

总之，“知人知面不知心”，与人相识容易，与人相交却比较麻烦，你需要有自己的一套理论，既要能保护自己，同时又要能发展自己。

北大清华的财富箴言

在我们的人际交往过程中，要善于分析不同的人，主动结交那些对自己有帮助的人，力争早日碰到自己的“贵人”。

谁是对自己有用的人

都说人脉对我们的成功非常重要，我们应该找出那些对自己有用的人。但是，这些人身上又没有标签，我们怎么甄别他们是否对我们有用呢？

1. 经常对你唠叨的人

大多数人都不喜欢唠叨的人，但往往喜欢对你唠叨的往往是你生命中的贵人。他能唠叨，说明他看得比你远，至少他认为如此；他能唠叨，说明他把你看得非常重要；他能唠叨，说明你某些环节一定出现了某方面的差错。只要这些唠叨是善意的，是提醒你改正错误的，那么这样的人就是你生命中的“贵人”。

2. 敢批评你缺点的人

能直言不讳地指出你缺点的人就是你的大贵人，这些人会让你生活在真实的世界里。可我们常常把实事求是、讲求原则、敢于批评自己的人当作敌人，因为批评的话总让人觉得很没有面子，而把爱奉承、时常把自己吹上天的人当成了好人。纵观古今，抬轿子的永远都不会是你的贵人，只有敢于批评你的人才是你成长的锻造者。

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

3. 大德仁厚的人

大德仁厚的人，只盼人好，不怕吃亏，乐意屈己从人，跟这种人交往有利于培养品德根基，能让自己厚德载物。

4. 有识人治事之能的人

这种人之所以会成为你生命中的贵人，是因为他们扮演着三种角色：榜样、引导者、提拔者。不论是工作中的难题，还是生活中的困扰，对于经验丰富的人来说都很容易解决，如果你得到了这样的人的指导，那么你将很快走出困境。

当然，并不是每个人都有好运气能够碰到这样的人。但是，如果一旦找到，就要认真聆听这些人给予你的教导，不断地完善自己，不断进取，不断发展。

5. 愿意无条件地支持你的人

如果有个人会无条件地支持你，那他肯定是你的贵人，因为他在任何情况下都相信你这个人，都愿意接受你。

6. 欣赏你的长处、接受你的短处并希望你能扬长避短的人

如果有个人真诚地指出你的长处和短处，希望你能扬长避短，那这个人无论是你的上司还是你的同事，无论是你的同学、朋友还是你的对手，你都要感谢他，因为他是你的贵人。

7. 不仅会跟你分享欢乐，而且甘愿和你分担痛苦的人

自古以来，锦上添花的人多，雪中送炭的人少。如果有一个人愿意与你同甘共苦，心甘情愿地陪伴你一起接受风雨、面对困境，那他就是你的贵人。

谁都希望自己遇到生命中的贵人，但是贵人和机遇一样，也是需要自己争取的。你需要做两种工作——甄别和拓展。

北大清华的财富箴言

在我们的一生中，很多人都是对自己有用的人，有些可能会由于自己不会甄别、判断错误而错失了。因此，我们一定要学会如何甄别有用的人。

怎样识别圈子中的小人

诸葛亮曾经在《出师表》中嘱咐刘禅，一定要“亲贤臣、远小人”，这是治国之道，也是人脉之道。可是甄别小人并不容易。

那么，什么是小人呢？小人一般有什么特征呢？小人是针对君子来说的，自然是指口蜜腹剑、两面三刀、品质低劣的人物。

小人的基本品质特征包括：小人一般都很自私，他们觉得任何事都没有自己重要，为了自己的利益，不在乎别人的感受。而且，这些人都有极强的嫉妒心，看不得别人比自己高明，并且不愿意进行自我提升，总是想要拆对方的台。

我们在甄别小人的时候还应该分析他是不是有如下特征：

（1）喜欢造谣生事。小人习惯胡言乱语，以丑化别人、美化自己为乐；他们唯恐天下不乱，惯用“听说”造句，歪曲事实，无中生有。

（2）喜欢阿谀奉承。小人利用人人都喜欢听好话的心理借机上位。他们往往口蜜腹剑，在你不注意时给你一刀，让你难以翻身。

（3）喜欢挑拨离间。小人喜欢制造纷争和事端，鹬蚌相争，结果渔翁得利。如果是口才好的人，他们则更容易使用语言这种工具，挑起争

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

端，撇清自己，扮演和事佬。但他们是双面间谍，对任何一方都不会有真心。

(4) 喜欢阳奉阴违。这些人待人不专一，人前把你夸得像朵花，背后又把你贬得一文不值。

(5) 喜欢见风转舵。小人是墙头草，最势利，谁得势就依附谁，谁失势就舍弃谁，而且毫不留情。他们利用别人的权势以提升自己的地位。

(6) 喜欢抢功。这些人一般表面功夫做得极好，自己不劳作，常抢别人的功劳，踩着别人的肩头攀高。

(7) 喜欢落井下石。只要有人跌倒或失败，不管他们是否曾经对自己有恩，小人都会追上来再补一脚。当然，小人的目的是为了获得另一些人的肯定。也有一些小人出于嫉妒心理，对于别人的灾难幸灾乐祸。

此外小人在表情上还有一些特征，希望能引起我们的注意。

(1) 在目光上游离不定。这类人喜欢斜眼看人，这说明他心术不正，任何光明正大的事情到了他那里总是会变得卑鄙、齷齪，因此，一定要避开与这类人交往。

(2) “鹰视狼顾”。这些人走路常一步三回头，向后转视而肩不动，两眼放出像狼的目光，冷酷犀利。此类人先天就是心冷，疑心重，且为了利益会出卖朋友或上级。这种人最不可交，否则，遭殃的永远是你。

总之，“知人知面不知心，画龙画虎难画骨”，小人难防。为了防止在经营人脉中栽跟头，学习一些小人的识别术还是有用的。不要等到栽了跟斗，才不无遗憾地说：真想不到他是这样的人！

其实，你完全可以换一个角度重新审视问题，并且学会宽容大度，不要总认为别人对不起自己，可以尝试着站在对方的角度替他想一想，事情往往就会改观。与人交往的基本原则应该是不得罪朋友，更不招惹小人。

北大清华的财富箴言

在我们的财富道路上，会遇到各种各样的人。因此，我们一定要学会如何识别小人，远离小人，让自己免受损失。

避免和转化冲突的消极力量

人生几十年，遇到冲突在所难免。如果冲突的消极力量不能得到及时有效的控制，可能会对我们的生活、交往造成毁灭性的破坏，轻则使双方关系冷淡，重则反目成仇。因此，我们每个人都必须学会一项生活技能：避免和转化冲突的消极力量。

情绪在人际交往的过程中发挥着重要的作用，良好的情绪是人际交往的润滑剂，它可以感染对方，从而使交流双方达到一个比较理想的交流情境；而坏的情绪则会给对方造成负面影响，阻碍交流的顺利进行。这在心理学上叫做“情绪效应”。

因此，我们在与人交往时，一定要让自己保持良好的情绪，并能用它去感染对方，从而避免破坏性冲突的发生。那么，如何让对方感受到你的好情绪呢？

1. 用微笑传递良好情绪

微笑是人际交往的润滑剂，用微笑传递良好情绪可以化解怒气，可以传递温情，可以消除隔阂。

2. 用生动有趣的表情传递良好情绪

生动有趣的表情可以活跃气氛，调动对方的积极性，从而创造一个

第一部分

人脉就是财脉，跻身高校财富圈——北大清华人的财富理念

良好的交际环境。

3. 用幽默诙谐的语言传递良好情绪

人人都爱听幽默的话，幽默的人处处受欢迎。幽默可以使我们释放压力，有效地降低人与人之间的“摩擦系数”，化解冲突和矛盾，并能使我们从容地摆脱沟通中可能遇到的麻烦。在意见出现分歧的难堪场面，幽默便可成为有效的缓冲剂。

4. 在双方擅长的共同话题中创造良好情绪

我们在交谈时总是希望能和别人找到共同的话题，共同的话题总是能迅速拉近交谈双方之间的距离。比如你向一位妇女推销保险时，只知道喋喋不休地介绍自己的产品，那么对方肯定会对你厌恶至极；如果你同她讲一讲你也有一个和她女儿同样大的孩子，并且和她女儿一样喜欢画画，那么她必定会对你有好感，你们的交谈也会更加顺利，甚至会成为好朋友。

冲突发生后，压制和回避都不可取，只有沟通才是最好的解决之道。

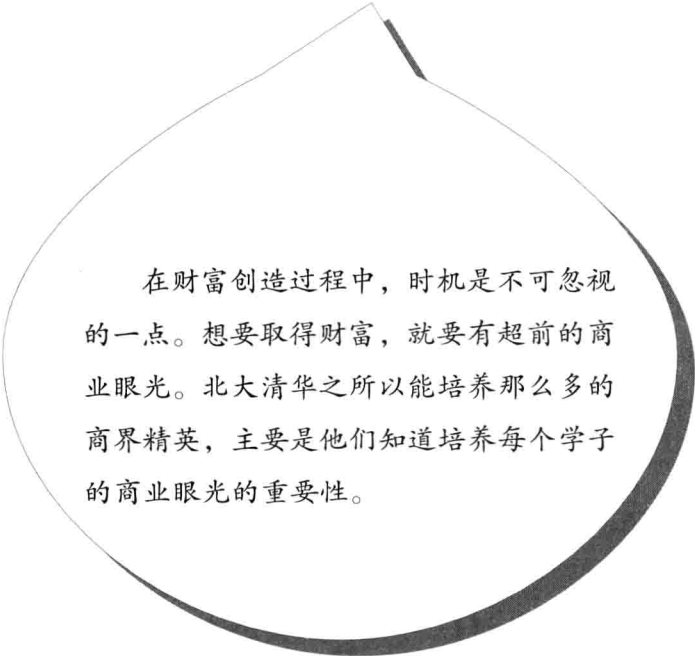
如果相处时，两人出现了冲突，要积极调整心态，不能一味地回避对方，或者怒气冲冲地恶语相向，甚至进行人身攻击，这些都不是解决问题的办法，只能让关系更加恶化。这时，双方应该心平气和地积极沟通。将出现冲突的原因加以分析，从而找到一个双方都能接受的共赢方案。这不仅可以缓和关系，同时可以化解矛盾，甚至使双方增进了解、加深友谊。

北大清华的财富箴言

无论是什么原因引起冲突，沟通都是化解冲突、防止和减弱冲突消极力量扩张的万能钥匙。在人际交往中，我们一定要用好这把钥匙，去打开各种难开的心锁。

第二部分

不仅要有创富的动机， 更要等待时机—— 北大清华人的商业眼光



在财富创造过程中，时机是不可忽视的一点。想要取得财富，就要有超前的商业眼光。北大清华之所以能培养那么多的商界精英，主要是他们知道培养每个学子的商业眼光的重要性。

第 5 课 触摸到了时代的动脉， 也就触摸到了财富的动脉



每个时代都有它独具的特点，只要我们把
握住时代特征，研究出它的规律，就能感受到
财富所在点。

聪明的人做生意一般都会使用明亏暗赚的手法来实现自己的商业目的，因为他们知道：商战变幻莫测，要善于调整，这种调整旨在盈利，但为了盈利，吃些小亏理所当然。

——李彦宏（百度公司董事长兼首席执行官，毕业于北京大学）

没有钱不是理由，没有投资意识才是根本

在商场上或生活中，我们经常能听到这样的话：“这个项目我早就知道会赚钱，可是我没本钱投啊。如果当时有人借钱给我，那我现在早成千万富翁了。我也知道这能赚钱，但是没有本钱不行啊。”看来，很多人把无法投资归结于没有钱，意思是他们有钱就能做好投资，就可以成功，可以获得更多的财富。

其实，他们这完全是本末倒置了，事业不是因为有钱就能做得好，而是做得好才会有钱。仔细想一下，如果我们有钱了，那就什么都不用做了；正因为我们没有钱，才会想办法投资赚钱。实际上，这些都只是一种借口，真正的根源在于投资意识的缺乏。如果具有很强的投资意识，没有钱的困难一定会克服的；如果没有投资意识，即使拥有一笔钱，也会很快消费掉。

有甲乙两个低收入者获得了政府 1000 元的补助金。甲把 1000 元拿来买了 500 双袜子，在市场上以每双 4 元卖出，扣掉本金，一共赚得了 1000 元。接着，他用 2000 元再购买袜子，继续销售。几个月后他赚到了 10000 元。而几年之后，他雇用了一批人经营袜子，他已经脱离贫穷，变得富有了。

而乙只想到他可以将这 1000 元用于生活津贴，全部拿来买各种日常用品，包括柴米油盐等。结果两个月时间他的钱就花完了，最终还得靠救济生活，仍旧贫困。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

钱是一样的，甲让这些钱通过买卖变成资产，最终致富；乙却只是换得生活用品，表面上暂时对生活有改善，可最终还是贫穷。这就是有没有投资意识的巨大差别。

可能有人会说政府给他们两个人的钱太少，假如给得多，情况就不一样了。其实，最终的结果还会一样，只是时间延长了一些而已。没有投资意识的人，重视的只是当下这些钱能拿来怎么花，而不注重投资。由此可见，投资还是不投资，资金多少不是决定性的因素，想不想投资、有没有投资意识和眼光才是最重要的。

那么，我们该如何提高自己的投资意识呢？

1. 树立投资致富的理念

投资不是有钱人的专利，人人都可以投资。在我们的日常生活中，总有许多工薪阶层或中低收入者持有“投资是有钱人的专利，与自己的生活无关”的想法。实际上，这种想法是不正确的，应该是越没钱的人越需要投资，因为只有通过投资才有可能使自己变得有钱。

挣钱少的人可以先从一些小钱开始，做一些小的投资。不要忽视小钱的力量，只要你利用得当，时间一长，其效果自然惊人。其实，最关键的问题是要能清醒地认识到投资的重要性，树立坚定的信念和必胜的信心，这样你就可以毫无顾虑地投资。

2. 不断学习

我们可以多关注经济方面的问题，获得对宏观大势、各类投资理财品种和具体操作的基础知识，比如阅读一些精炼、全面的投资理财方面的书。随着投资知识的不断丰富，我们的投资意识也会逐渐提高。

3. 拒绝各种诱惑

要提高投资的意识，就要学会节省，不能浪费，要经得起各种消费的诱惑。我们身边不乏这样的人，他们固定而常见的收入不多，但花起

第5课

触摸到了时代的动脉，也就触摸到了财富的动脉

钱来却都有“大腕”气势，身穿名牌服饰，可能皮夹里没有多少现金，但信用卡一定有厚厚一叠，每次消费时都大声问：能不能刷卡？他们获得的虚荣满足胜于消费时的快乐。我们应该坚决杜绝这种行为，大手大脚的花钱习惯对我们的投资理财有害无益。

4. 不要奢求一夜暴富

有一些人，把挣的钱都放进银行里，他们认为这样做没有风险；也有些人买黄金、珠宝寄存在保险柜里以防不测。这两种人都是以绝对安全、有保障为第一标准，走的是比较保守的投资理财路线。但是，也不乏一些急于求成的人，他们幻想着一夜暴富，把钱全部投进股票、期货等高风险的品种上。这样会给自己带来巨大的投资风险，一旦投资失败，往往会血本无归，甚至是倾家荡产。

5. 管理好你的时间

我们经常说“时间就是生命”，其实，时间也是财富，管理好了时间就等于管理好了你的金钱和财富。时间的管理，对于投资意识的提高非常重要。一个能充分利用时间的人，通常就是一个高效的人，能把金钱使在“刀刃”上，从而创造更多的财富。

北大清华的财富箴言

投资意识的强弱决定了你的财富的多少。也许你可以用“我没有钱”作为借口，但那些白手起家，通过不断投资成为富豪的人是否会让你羞愧万分，或者得到更好的启示呢？

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

要拥有强烈的财富欲望

一个人如果时刻想着赚钱，那么他就会发现许多赚钱的门路；要是他时刻想着致富，他就会找到许多致富的途径。现代社会竞争越来越激烈，许多致富机会的把握往往取决于自己的感觉。那些时刻想着发财致富的人，就能捕捉到稍纵即逝的致富灵感，就会比别人捷足先登。

如果两个人都想发财，其中一个很自信，他觉得凭他的条件，一定能够发财致富；而另一个人比较自卑，他想致富，但是觉得自己不可能赚到钱。结果自信的人最终获得了财富。这就是财富欲望的力量。想得到财富，必须先将财富的观念植入潜意识，不论何时何地，要有一颗致富心，并且一定要坚信自己会拥有很多财富。

历史故事“破釜沉舟，背水一战”带给我们的启发就是，只有强烈的取胜欲望才能引导成功。做任何事只要你要有一个强烈的欲望，就能够激发你前所未有的力量，往往是你的欲望越强烈，也就越能使你迸发出意想不到的能力。

如果你的财富欲望十分强烈，千万不要抵制它，就让它在你的大脑里时刻充盈着，让自己相信财富会毫无困难地得到。这样做的目的是要刺激你渴望财富的心，让你尽快下定决心，把渴望得到财富转化为实际行动。

李清就是这样一位成功者。他出身平凡，也没有很高的学历，但就是这样一位“穷小子”，经过十多年的努力，他现在的“身价”已经超过了2000万元，仅是每年房产的租赁收益就有60多万元。当别人问起

第5课

触摸到了时代的动脉，也就触摸到了财富的动脉

他成功的秘诀时，他只说了一句：“我的家庭经济条件并不好，但我相信自己总有一天会成功的，所以平时我十分勤奋，也非常留意去把握各种机会。”

有人总在埋怨没有赚钱的门路，没有致富的机会，其实，他们首先应该想想，他们是否有强烈的赚钱意识。李清就具备赚钱的意识，他的脑海里时时刻刻想着赚钱，所以他成功了。财富只赋予有准备的大脑，你不天天想着赚钱、想着致富，你就会对许多赚钱的门路视而不见，就会对许多致富的机会把握不住。

北清华的财富箴言

赚钱的灵感不是凭空产生的，而是靠强烈的赚钱欲望酿制的。

创造时机者，方能成就财富帝国

虽说“辛勤者胜”，但辛勤者中有成功者也有失败者。还有一些表面上看起来并不勤奋的人，也能成功。之所以造成这些差异，主要是因为有些人懂得创造机会，而有些人只知道坐等时机。

正所谓“愚蠢的人等待时机，聪明的人创造时机”。等待着把我们送往彼岸的海浪，海浪却永远不会来。那些坐等时机的人，往往在蹉跎中浪费了自己的青春，成功也就无从谈起。而只有那些积极进取创造机会的人，才会有成功的可能。

1930年，美国和欧洲出现有声电影。邵逸夫看准了有声电影将成为

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

今后的发展趋势，无声片注定要失去市场，于是，他立下决心，一定要拍出有声电影。

不久，邵逸夫来到了有声电影的发源地——美国。经过昏天黑地的一个月学习，他带着大批设备器材回到新加坡。回国后，他立即着手拍有声电影。1932年，第一部有声片《白金龙》在邵氏兄弟的带领下摄制成功，可谓是开创了中国电影从无声进入有声的新时代。

经过10多年的努力，兄弟俩在马来西亚、爪哇、越南、新加坡等东南亚各地已拥有电影院110多家，游乐场9家。游乐场设有舞台、剧场，每晚可容纳观众数万人，几乎占领了东南亚影业市场。

1959年，邵逸夫将新加坡的业务交给了邵仁枚，来到香港开始创立自己的电影事业。在他的带领下，许多一流明星和导演都聚集到他的麾下，大家合作，拍出了许多让人印象深刻的电影。一位香港影视界人士曾感慨地说：“没有大制片家，哪来的大导演、大明星？”邵逸夫的成功之处还在于他从一开始步入电影界时就十分明确地认为，电影院是电影制片事业的堡垒。搞电影必须产销结合，把生产发行联系起来，才会有发展。

80年代，邵氏公司已有300多家自办或代理的电影院发行网络，每年拍摄的40多部影片可及时发往世界各地。这不仅娱乐了各国观众，对传播中华文化亦有莫大之功。

正当邵氏影业经历全盛之时，电影受到来自电视的威胁和挑战。毕生从事娱乐业的邵逸夫敏感地意识到，必须把业务向多元化发展，向电影的姊妹艺术——电视进军。早在20世纪60年代中期，香港政府以公开招标方式竞投无线电视广播经营权时，邵逸夫就与几位志同道合的投资者合作，闯进了电视广播领域，成为“香港电视广播有限公司”（无线电视台）的董事。当时曾有人批评他选择错误，然而邵逸夫却笑骂由

第5课

触摸到了时代的动脉，也就触摸到了财富的动脉

人，我行我素。

20世纪80年代，香港电影制片公司从邵逸夫手中夺走大批导演和明星，邵氏面临严重危机，但电视业务的发展，替邵氏摆脱了这一危机。就在这时，他又看准了录像业务，马来西亚80%的录像市场都被邵逸夫垄断，邵逸夫的代理人曾钦佩地说：“现在是录像带的天下，邵逸夫把投资重点放在这里，真是高瞻远瞩啊。”

发现并把握住商机可以说是致富的一条捷径，有时候，一个机会就足以让人摇身一变，成为掌握财富的人。

当今社会，人们常感叹“市场疲软”“买卖难做”等，其实，只有疲软的经营，永远没有疲软的市场。在各种大大小小的项目、众多的商品和无序的市场竞争中，新市场总会不断出现。谁能适应这一要求，谁就是下一个成功者。

那么，如何才能创造商机呢？我们应该从以下几点做起。

1. 从传统产业中创造商机

随着科技的发展，开发高科技领域是时下热门的课题，但是，在金融、保健饮食、运输、流通这些传统产业中也大有机会，关键在于如何开发。

2. 顾客的需要就是商机

在创造商机时，应把顾客分类，如农民、军人、教师、政府职员、学生、男人、女人、老人等，如果我们时常关注某些人的日常生活和工作，就会从中创造某些机会。

3. 追求“负面”就会找到机会

生活中，人们总是被那些负面的事情所困扰，人们总是迫切希望解决这些困扰，如果能提供解决的办法，实际上就是找到了赚钱的机会。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

4. 变化就是商机

变化包括产业结构的变化、科技进步价值观与生活形态的变化、人口结构变化，等等。人们通过这些变化，就会发现新的前景。

北大清华的财富箴言

创造商机最重要的就是要关注信息。现代社会是信息社会，精明之人定会广辟信息渠道，发掘获取最有价值的信息。有时候，一句闲话、一丝灵感、一个点子就能改变一个人的命运。

不跟风，不盲从，要有自己的主见

在我们身边常有这样一些人：别人做什么生意，自己也跟着做什么生意，毫无主见。当然，我们并不是说别人的经验不可取，也不是说不能重复别人走过的路，而是做生意牵涉的问题太复杂了，不仅三百六十行行行有窍门，即使同样的行业，也会因时势不同、个性及想法不同，而在经营的做法上产生显著的差异。因此，做生意要根据不同的情形，走不同的路，一旦失去了主见，就不可能抓住机遇，只能受别人的支配。要学会自己支配自己，不要让别人牵着你的鼻子走。

在这一点上，著名的富翁牛仔服大王利维·施特劳斯就是最好的证明，他的白手发迹的经历可谓是事实胜于雄辩。

1847年，利维·施特劳斯刚刚17岁，一无所有的他为了生计从德国来到美国，投靠在纽约开店的哥哥。

第5课

触摸到了时代的动脉，也就触摸到了财富的动脉

1850年，美国西部出现了淘金热。年仅20岁的利维为了赚钱，只身来到旧金山，加入了这股被发财的热浪所驱使的人流之中。然而，当他看到成千上万熙熙攘攘的淘金者之后，改变了最初淘金的想法，决定另辟发财门径。

利维认为，淘金固然能发大财，但为那么多人提供生活用品也是一桩能赚到钱的好生意。于是，利维开设了一家销售日用百货的小商店，并制作野营用的帐篷、马车篷用的帆布。

一天，当利维扛着一捆帆布正往回走的时候，一位淘金工人拦住了他说：“朋友，你能不能用这种帆布做一条裤子卖给我？我们淘金工人整天和泥水打交道，普通的裤子不耐磨，穿几天就破了，我看你这帆布挺好的，做的裤子应该会结实。”利维听后，一条生财之道马上闪现在他的头脑中。“没问题！”于是他立即将那位淘金工人带入一家裁缝店，按淘金工人的要求用粗帆布做了两条裤子，而这就是世界上最早的牛仔裤。

由于牛仔裤结实耐磨，淘金工人们纷纷找到利维，也要买这种裤子。很快，这种帆布做的裤子就成为淘金工人的热门货，最后风靡全球。

人要有主见，并不是说要我行我素，听不进别人的意见，错了也不接受批评，而是在于坚持真理，坚持自我，只要自己认为是对的，就不要太顾及周围人的评价。当我们对同一事物得出不同的结论时，请保留自己独到的见解并把它说出来，或许那就是你走向成功的基点。

那么我们怎样才能让自己变成一个有主见的人呢？

(1) 你要独立。一个独立的人做事才会有主见，才不会人云亦云、随波逐流。做生意时应该按照自己的想法去做，避免随大流。

(2) 你要自信。你要根据自己的想法去说，去做自己想做的事，去评论别人的想法。你不能什么事情都依赖别人，你要坚信在某件事情上你是对的，应该按自己的方法去做。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

北大清华的财富箴言

再好的赚钱理论、再好的致富方法都不可能适合于所有的人。所以，一个卓越而不甘心过清贫日子的人，在创造财富的过程中最重要的是要有自己的主见。

更新观念，保持和时代的一致性

其实，在主动进取的人面前，机遇完全是可以“创造”的，因为他们能抓住时代的脉搏，及时更新自己的观念。正如樱树那样，虽在静静地等待着春天的到来，而它却无时无刻不在养精蓄锐。人更应如此，即使是在待机之时，也要时时窥测方位，审时度势，与时俱进，以寻求有利于自身发展的机遇。

弗雷德·史密斯是美国速递大王，联邦快递公司的总裁，他就是一个及时更新观念，保持和时代的一致性的典型人物。

1962年，史密斯进入耶鲁大学，专攻经济学和政治学。大学期间，他曾写过一篇学术论文，他认为如果开办一家运送货物的、时间性极强的运输公司，一定会大有市场。

因为，采用传统的像铁路、邮局、特别快车这样的运输工具，很少有包裹能直接送到顾客手中的，大多都要从这条航线到那条航线或者从这一城市到另一城市来回地折腾。这样做，不仅浪费时间，而且还浪费金钱。因此，弗雷德·史密斯觉得应当采用一种特殊的运输方式来解决这些问题。

第5课

触摸到了时代的动脉，也就触摸到了财富的动脉

可是，弗雷德·史密斯的这种见解却没有得到认可，因为在外人看来，这是一件非常冒险的事情，而且没有人愿意去冒这种风险。

1969年，史密斯为了实现心中的梦想，决定抓住这个机会，自己创业。

首先，他买下了阿肯色州飞机销售公司的主要股份，这家公司主要为涡轮螺旋桨飞机公司的喷气式飞机提供维修服务，但是由于经营不善，经常亏损。史密斯接手这家公司后，着手改善它的经营状况，把它变成购买和出售旧喷气式飞机的交易场所。这种变革很成功，不到两年时间，纯利润已经达到25万美元。在这一时期，史密斯考虑着要建立一个能在一夜之间就把小包裹传递到目的地的公司。

当时，已经有好几家公司从事这一行业，而且每家的收入都已达1亿美元以上。面对这样的市场环境，史密斯认为只有提供比这些公司更可靠、更便利的服务，才有可能获得成功。

史密斯经过大量的研究和论证，发现顾客们的投诉非常多，理由大多是经常误期、丢包裹等，总的来说，很不可靠。而且他还发现顾客们更愿意为有保险的投递公司支付额外的费用。

顾客的不满蕴藏着巨大的商机。经过一系列的调查论证之后，史密斯开始筹办公司。史密斯拿出他所有的本钱800多万美元做资本，准备大干一场。很多同僚被他这种投资胆量吸引了，也都纷纷选择加盟，如此一来，又增加了4000万美元的投资。这时候，银行也对这一行业产生兴趣，主动投入了4000多万美元。这时，这家公司总投资额已经高达9000万美元！这在当时是美国有史以来绝无仅有的一次大投资。

1971年6月1日，公司成立了，这便是“联邦快递公司”。接下来的10年里，公司的总收入达5.9亿美元。史密斯说：“我们的冒险终于有了回报。事实证明，我们的冒险不是盲目的，而是富有远见卓识的投

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

资行为。”对此，美国的商业学校还把他的冒险创业经历作为创业典范加以分析研究。

纵观古今，我们不难发现，财富都是主动争取、主动创造出来的，越是头脑灵活、与时俱进的人，就越容易获得财富；而那些固守过去、守株待兔的人，大多与财富无缘。所以说，人不仅要更新观念，还要保持和时代的一致性，只有这样，才能创造更多的财富。

既然更新观念，保持和时代的一致性这么重要，那么我们怎样才能不断更新我们的思想观念呢？

(1) 为了适应日新月异的社会，我们在思想上对变化要有充分的准备。新的生活潮流如长江之水后浪推前浪，滔滔不绝。如果用迟钝的、保守的眼光看待和对待今天的生活，就势必会被不断向前的生活新潮流远远抛在后面，从而成为一个“不识时务”或“不合时宜”的人。

(2) 我们的思想要有高度的灵活性，不能拘泥于任何程式、习惯和经验，不受任何既定的思路 and 方案的束缚，随时拿出新的招数来对付新的情况，以快速的心理反应来对付快速变化的形势。

因此，我们要不断地学习，时刻更新自己的思想，保持与时代的一致性。

北大清华的财富箴言

很多事情，我们都不能用固有的眼光去看待。只有不断地更新自己的观念，才能抓住财富，把握住成功。

第 6 课 机遇不会光顾迟钝的人， 要有灵敏的商业嗅觉



有的人可能经常抱怨，自己具备了足够的
能力，就是没有机会让自己施展。要知道，机
遇总是属于有准备的人，只有平时多努力，多
做准备，机遇才可能光顾你。

一个成功的创业者，三个因素，眼光、胸怀和实力。

——马云（阿里巴巴集团前主席和首席执行官，
多次在清华北大演讲）

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

商机无限，生意场中敏锐的嗅觉最值钱

对于一个想拥有财富的人来说，如果思维迟钝，没有很强的识别能力，机遇降临到他身上他也不会发觉。所以，识别机遇的能力非常重要。一个人要想在当今不断变化的环境中把握机会，就必须具有敏锐的市场嗅觉能力。

1865年，美国南北战争宣告结束。北方工业资产阶级战胜了南方种植园主，但林肯总统被刺身亡。全美国沉浸在欢乐与悲痛之中。当时，还未成为美国钢铁巨头的卡内基敏锐地看到了事情的另一面，他坚定地认为，战争结束之后，国家必将重搞建设，而建设就需要大量的钢铁。于是他义无反顾地辞去铁路部门报酬优厚的工作，合并由他主持的两大钢铁公司——都市钢铁公司和独眼巨人钢铁公司，创立了联合制铁公司。

随后，美国击败了墨西哥，夺取了加利福尼亚州，决定在那里建造一条铁路，同时，美国联邦政府规划修建横贯美洲大陆的铁路。当时，联邦政府与议会首先核准太平洋铁路，再以它所建造的铁路为中心线，核准了另外三条横贯大陆的铁路线。

卡内基知道，他的机会来了。美洲大陆现在是铁路时代、钢铁时代，需要建造铁路、火车头和钢轨，钢铁是一本万利的。很快，卡内基在联合制铁厂中矗立起一座22.5米高的建筑。卡内基在经营方式上大力整顿，贯彻了各层次职责分明的高效率的概念，使生产力水平大为提高；同时，他买下了“焦炭洗涤还原法”的专利，又买了英国道兹工程师“兄弟钢铁制造”的专利。这一做法可谓是具有相当敏锐的嗅觉，否则，

第6课

机遇不会光顾迟钝的人，要有灵敏的商业嗅觉

他的钢铁事业很可能成为经济大萧条中的牺牲品。

1873年，美国遭遇经济大萧条，银行倒闭、证券交易所关门，各地的铁路工程支付款突然被中断，现场施工戛然而止，铁矿山及煤山相继歇业，匹兹堡的炉火也熄灭了。

然而，卡内基再一次抓住了商机，他断言：“只有在经济萧条的年代，才能以便宜的价格买到钢铁厂的建材，工资也相应便宜。其他钢铁公司相继倒闭，向钢铁挑战的东部老板也已鸣金收兵。这正是千载难逢的好机会，绝不可以失之交臂。”因此，卡耐基反常人之道，在经济最困难的情况下，再次投资建造了一座钢铁制造厂，结果比他预想的还要好，第一年就收回了成本，比股票投资还盈利。

卡内基的成功与他敏锐的嗅觉有着不可割舍的关系，正因为他洞察明晰、果断出手，才抓住了有利时机，最后成就了他的钢铁事业。

虽然捕捉商机的第一步是拥有好思路，但是仅有一个好的思路不一定就能把握住商机，我们还需要用我们灵敏的直觉捕捉到商机。要知道，机会不会光临迟钝的人，只有具有灵敏的市场嗅觉，才能抓住商机，在较短的时间内获得最大的收益。

当然，在商海中穿梭的人都知道信息与资讯的纷繁复杂，但并不是所有人都懂得如何区分对自己有用的信息或数据，也并不是每个人都有敏锐的直觉能一眼看出哪些是真哪些是假，因此，我们要学会筛选信息。

筛选信息首先要确认信息的三个特点：

1. 获得的信息具有不完整性

所谓信息的不完整性，说的就是一般人没有办法搜集到一件事的所有信息。

2. 获得的信息具有不充分性

人们常说“公说公有理，婆说婆有理”，我们在对信息进行判断时，

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

要从多方面进行比较并仔细权衡利弊。

3. 牵涉到诸多感情因素

很多商人总是会在决断的时候患得患失、拿不定主意，然后就有可能看着一些重要的信息从眼皮子底下溜走。所以，当有些潜在的重要信息出现在你的视线中时，务必要抓住它，全方位地分析，最后果断行事，这样你就会离成功更近一些，因为你至少敢跨出这一步。

总之，只要你能用自己敏锐的嗅觉从这些你搜集到的信息中找出你需要的，你就一定是个成功的商人。

北大清华的财富箴言

识别机遇是抓住机遇的前提。敏锐的嗅觉可能会改变一个人的一生，成功的人总是能够靠嗅觉不惜代价抓住机遇，普通人却总是看着机遇悄悄溜走。

早一秒成功，晚一秒失败，机遇从来不等人

莎士比亚说：“好花盛开，就该尽先摘，慎莫待美景难再，否则一瞬间，它就要凋零萎谢，落在尘埃。”这话的意思就是机遇从来都不等人。在经营活动中，掌握信息也应该比同行抢先一步，这样才能掌握市场的主动权。要赚钱，在讲求手段的同时还要讲求速度，当机遇来临时，要毫不犹豫地立刻抓住它，否则到嘴边的鸭子也会被人抢走。早一秒的决定或许就意味着成功。

第6课

机遇不会光顾迟钝的人，要有灵敏的商业嗅觉

上海证券市场上流传着很多神奇的故事，涌现出了不少百万、千万富翁，但对他们影响至深的还是第一个进入股市的有“股海英雄”之称的陈荣。陈荣充分发挥了抢机遇的特性，他甚至率直地把自己的赚钱方法归纳为“抢钱理论”。他以一种富有创造力、策略性的方式去“抢”。每当进入一个新的领域或打开一个新局面时，陈荣总是奔跑在最前线。

1990年12月19日上海证券交易所成立，这是当代中国经济发展史上极不平凡的一个事件，尤其对于上海许多股民而言，几乎可以称之为改变命运的一个事件。对于陈荣更是如此。陈荣认为：重大的机遇每每来自于政府的政策，每一项新的经济政策或重大措施出台，都意味着新的机遇。

现如今，进入股市投资已是被人们普遍认同的一种个人投资理财方式，不足为奇，但在当时，这样的抉择却非常罕见，甚至可以用“了不起”来形容。在陈荣的意识里，入市早就意味着回报高，因而他凑了5000元股本，在开盘第一天进入股市，并幸运地成交了2700元。结果正如陈荣所预料的那样，在接下来的一年中，股市逐渐引发了人们的投资热潮，多只股票在股市上蹿红，陈荣当初的投资市值竟翻了11倍。

此后，陈荣筹集10余万元资金，全力进军股市，成为上海股市的第一代大户。

其实，股市的动荡与大起大落，绝不亚于人生的大起大落。陈荣在股市的甘苦，外人是无法体验的。看行情，听消息，一会儿跌到深渊，一会儿涨到天上，陈荣的心情也就随着股市的动荡一会儿冲上浪尖，一会儿跌入谷底。那种刺激，还真需要好心脏才能承受。刚开始时陈荣就在这种心情的大起大落中从年头忙到年尾，席不暇暖，食不知味。年终结算时，他却发现并没赚到多少钱。总结原因，并不是自己运气不好，不赚钱的股票其实不多，只不过赚的钱几乎都交了证券公司的交易税，

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

算起来，是给证券公司打工。慢慢地，陈荣悟出了点什么，炒股除了要靠眼光，还要沉住气，不要让人牵着鼻子走，不要盲从股评，管它是什么“基本面”还是“技术面”，要自己独立思考，分析行情，以不变应万变。在这方面陈荣把持得很稳，他两次在股市走高达 1500 点的时候，毅然冲出了狂热股民的包围，主动退出，独善其身。后来的结果证明，他的冷静总是有根据的。

1994 年所发生的事令许多炒股人毕生难忘。这一年的股市经历了一场长期沉闷的“熊市”，股市在相当长的一段时间里一个亮点也没有，整个股民群落都被牢牢套住。但对于陈荣来说，这一年却是他一生中最难得的一个机遇。

当时，股市越跌越低，一时间股民惶恐不安，谣言四起，最后竟一路跌至 300 点。这时，陈荣兴奋了，他认为总会有触底反弹的一天，便抓住适当的机会大量买入跌得惨不忍睹的多只股票，跌得越低，买得越多。朋友们都开始替他担心，怕他输得血本无归，陈荣却胸有成竹，谈笑风生，他还对别人说：“我发财的机会到了。”

因为陈荣心里有底，他知道股市已成为企业融资集资的主渠道之一，中国的改革是需要股市的，再怎么调控，国家也不会把股市调掉，落个虎头蛇尾貽笑大方，所以用不了多久政府一定会采取救市措施。果然，至 1994 年年底，股市强力反弹，陈荣一举赚得了十余倍的利润，从此成为上海滩上的亿万富豪。1995 年，他投资 8000 万元创办“中路实业”时，没向银行借一分钱。

正所谓股海无情，它造就了无数富豪，也毁掉了无数富豪。陈荣明白，只有实业才是能永远切实掌握的东西。因此他在惊天豪赌获胜后就收敛了行迹，此后把主要精力转到了实业上。他当年在股市上的历险经历，成了上海炒股圈中的传奇和绝响。

第6课

机遇不会光顾迟钝的人，要有灵敏的商业嗅觉

陈荣正是在每次机遇到来的瞬间及时抓住了它，才一步步创造了属于自己的辉煌。在追求财富的道路上，不要太在乎付出与收获是否等值，也许就在你犹豫的那一瞬间，一个可以让你获得成功的机遇又飞走了。因此，我们不要在机遇到来时计算来计算去，时间不等人，机遇不等人，早一秒决断就意味着成功，晚一秒决断就意味着让即将到手的财富溜走。

既然抓住机遇对我们的成功这么重要，那么，我们应该怎样在机遇来临前做好准备，抓住机遇，步向成功呢？

1. 要明白机遇是可遇而不可求的，要积极调整自己的心态

要正确地意识到我们现在储备知识、提升能力，是为了不断地完善自我，而不是纯粹为了等待机遇。这样做不仅可以督促我们上进，还能增加机遇来临时的幸福感。

2. 踏踏实实做好每件事，准备好抓住机遇的主观条件

我们要明确：工作的事没有小事，再繁琐的工作也能锻炼人。只有认真谨慎地做好一件件小事，才能在机遇来临时完成飞跃。

3. 保持良好的周边关系和人际关系

机遇来临的客观条件也十分重要，而良好的周边关系和人际关系就是你抓住机遇时的外部环境。你得到别人的评价越高，机遇降临在你头上的可能性就越大，因此，一定要保持良好的人缘。

4. 抓住可用的一切机会，在决策者面前自我推销

你只有让更多的人认识到你的能力，才能让别人放心把机会交给你。因此，在平时，我们一定要抓住一切机会展示自己的能力和，为的就是给那些提供机会的人一个良好的印象。

5. 开阔视野，培养前瞻性，练就抓住机遇的敏锐眼光

面对同一件事，不同的人可能有不同的看法，这时候，你一定要不

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

断地锻炼自己的眼光，让自己富有前瞻性，这样你的机遇会大很多。

机遇是个神奇的东西，相信我们只要按部就班，做好自己的准备，总有一天，机遇就会来到你身边。

北大清华的财富箴言

有的人反应迅速，抢占先机；有的人犹豫不决，错失良机。这一切都和机遇有关。抓住机遇就会抢占先机，犹豫不决只能错失良机。

任何时候都要比别人早一步做准备

都说出名要趁早，其实做生意也一样，要比别人早一步做准备。聪明的商人都明白，一次机遇就会改变自己的一生。比别人早一步做准备，就会比别人多一些机会，就会比别人多一分成功的把握。

一次，安磊与一些朋友去加拿大旅行，在一次钓鱼的准备中，他坚持要买一根重型的钓鱼竿和线轴。当时，朋友们还跟他开玩笑：“你打算钓一条鲸鱼吧？”安磊只是笑笑，毫不理会这些听起来不太舒服的言辞。

没多久，有一个人的鱼线被鱼挣断了，那人抱怨说真应该买重一些的钓具。紧接着，安磊的线突然被拉紧了，直觉告诉他，是一条大鱼！30分钟以后他把战利品拖上了岸，是一条25磅重的大家伙！大家都肃然起敬，因为安磊教给他们一个道理：如果你想钓一条大鱼，那你要先准备好钓大鱼的工具。

第6课

机遇不会光顾迟钝的人，要有灵敏的商业嗅觉

如果你想钓一条大鱼，那你要先准备好钓大鱼的工具。同样，如果你要经商，就要提前有应对即将到来的机遇的准备。可是，仍有许多商人不做好充分准备就去盲目地行动，他们总是单纯地希望机遇会主动关照他们。事实上，如果你不为赢得某次机会做准备，想要把握降临给你的机会是很困难的。这犹如在你面对一桌给你准备的佳肴的时候，你才发现你没有健康的胃来享用它。如果在你面前有一次绝佳的投资机会，但由于缺乏人才或资金等必需的准备，你只能眼睁睁地看着它溜走。其实，机会通常以一种意想不到的形式出现，它只垂青于那些深谙如何追求它的人，只偏爱那些比别人早一步作出反应的人。

比尔·盖茨创立微软后，与 IBM 有一次非常成功的合作，当然，那次成功并不是 IBM 拱手让给微软的一块蛋糕，而是比尔·盖茨自己努力争取到的一个机会。

当时，IBM 公司占据了 80% 以上的大型电脑市场，拥有 34 万雇员，在电脑硬件制造方面独占鳌头，而且他们的软件也一直自行设计，不依靠任何软件设计公司。

直到 20 世纪 80 年代初期，IBM 公司受到苹果公司在个人电脑方面的强大冲击，为了捍卫其在电脑业的“霸主”地位，他们专门成立了一个研发个人电脑的小组，意在与苹果电脑相抗衡。

为解决电脑软件的配套问题，IBM 先走访了软件公司的基尔道。由于基尔道没有弄清楚状况，虽然对这送上门来的生意充满兴趣，但也只是像以往一样对每套软件收取 200 美元的权利金。

除了基尔道，他们还走访了微软公司的比尔·盖茨。比尔·盖茨可不是一般的商人，他意识到：这是一个千载难逢的大好机会，因为 IBM 电脑可以轻易超越苹果电脑，成为真正人手一台的个人电脑。只要把自己的软件装进 IBM 的机器，前途定会不可限量。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

比尔·盖茨为了得到 IBM 这张大单，开出了非常诱人的条件：不但要价很低，还特别设计磁盘作业系统，以配合 IBM 规格的需要和对品质的要求，并且只收取每位用户不到 50 美元的权利金。对 IBM 而言，这几乎无异于免费服务。但是，比尔·盖茨暗藏杀机，他要求嵌入未来能够对其他客户销售略作修改的版本。这就是日后 PC-DOS 与 MC-DOS 的由来。这也是比尔·盖茨的精明之处。

在 IBM 的人看来，比尔·盖茨开出的条件简直不算条件，于是双方一拍即合。可是，IBM 的人万万没有想到，这次合作其实已经为比尔·盖茨打开了进军 IBM 个人电脑的大门，并将软件市场的领导权交给了比尔·盖茨。

之后，比尔·盖茨丝毫没有放松，在软件行销过程中，他可以说是嗅觉灵敏，见机就上。在获知 Word Perfect 研发出了最新版文字处理软件这个消息后，比尔·盖茨令负责 Word 的行销人员详细分析对方所发布的新闻稿。分析发现：Word Perfect 缺少了许多微软根据用户需求而制定的新功能，其中包括自动校正拼字错误和文件自动格式化等让整份文件看起来更正确和美观的功能。Word 的新功能恰恰就是 Word Perfect 的致命缺陷！而不知情的公众似乎都认定，Word Perfect 的推出必将称霸市场。

知道这一消息后，比尔·盖茨立即开始行动，抢先一步将 Word 推向市场。一方面赶在 Word Perfect 展示新产品的当天发布新闻稿；另一方面，他们在参展摊位上示范新软件的功能，尤其推荐了新产品的特色。结果 Word 的新功能完全抢走了 Word Perfect 的风采。

类似的情况在一次 Excel 的行销中再次上演。当微软的制表软件 Excel 的销售量高于对手 Lotus1-2-3 时，比尔·盖茨却没有立即发布这个消息，因为他打探到莲花公司的 Lotus1-2-3 即将获奖的消息，他看准

第6课

机遇不会光顾迟钝的人，要有灵敏的商业嗅觉

了这一时机，决定在同一天向新闻界公布微软 Excel 的销售量。结果可想而知，莲花软件的获奖成了微软制表软件的衬托，比尔·盖茨没费多大功夫就获得了《华尔街日报》以“制表战争正式结束”为标题的长篇大论，从而赢得了这次交锋的最后胜利。

后来，比尔·盖茨很快从产品调查的结果中发现，两者的满意度远远领先于同类型的 Lotus1-2-3 及 Word Perfect。随后，销售方面的喜讯更证实了这两款软件的成功。

我们可以看到比尔·盖茨在开发软件市场的过程中总是很有远见，这不能简单地归结于他的好运，而要归结于他在任何时候都比别人早一步做准备。

北大清华的财富箴言

人生是一次没有等待的行程，追求财富也是一样。在任何时候，想要成功，就必须比别人先行一步。

珍惜每一个转瞬即逝的机遇

人的一生，机会很多，然而懂得抓住机遇的人，却没有多少。其实，机遇就埋藏在我们前进的路上，只要我们用心去发现，迟早会得到机遇的眷顾。但是，机遇从来只垂青有准备的人，没有良好的自身储备，即使机遇来到你面前，也只能让机遇白白溜走。

20 世纪 30 年代初，美国经济萧条。很多工厂和商店都遇到了危机，

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

无奈之下，只能贱价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到1美金可以买到100双袜子。即使这样，还是有很多工厂倒闭。

当时，约翰·甘布士只是但维尔地区一家织造厂的小技师。聪明的他把自己所有的储蓄都用来收购低价货物。人们觉得他愚蠢至极，甚至还有一部分人公然嘲笑他！

对别人的嘲笑，甘布士置之不理，依旧收购各工厂抛售的货物，而且还租了一个仓库，专门用来存货。此时，连他的妻子也看不下去了，他妻子对他说，不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们的储蓄有限，而且这些储蓄是准备用作子女教育费的。如果这次失败了，那我们就什么都没有了。

对于妻子忧心忡忡的劝告，甘布士一边点头，一边安慰妻子，他说：“放心吧，不出三个月，我们一定可以赚一大笔钱。”

十多天后，那些工厂为了稳定市场上的物价，把所有存货用车运走烧掉，因为他们的存货连贱价抛售都卖不出去了。甘布士的妻子看到别人已经在焚烧货物，不由得抱怨起甘布士。对于妻子的抱怨，甘布士一时之间也没有更好的办法，只能默默承受。

一个月后，美国政府终于采取了紧急行动，稳定了但维尔地区的物价，并且大力支持那里的厂商复业。

这时，但维尔地区没有存货，由于焚烧的货物过多，物价一天天飞涨。约翰·甘布士决定把自己库存的大量货物抛售出去，一来可以使市场物价得以稳定，不致暴涨不断；二来自己也可以赚一大笔钱。

在他决定抛售货物时，物价还在一天天飞涨，他妻子劝告他暂时不要急着把货物出售，那样还能多赚一些。但是，甘布士平静地对妻子说：“是抛售的时候了，如果再拖延下去，一定会后悔的。”事情的发展正如甘布士预测的一样，他的存货刚刚售完，物价便跌了下来。他的妻子感

第6课

机遇不会光顾迟钝的人，要有灵敏的商业嗅觉

到非常吃惊，对他的远见更是钦佩不已。

后来，甘布士用这笔赚来的钱，开设了五家百货商店，业绩十分出色。

如今，甘布士已是全美举足轻重的商业巨子了。正是因为他抓住了机遇，才有了后来的一切。

在商业活动中，时间的把握对你的成功至关重要。珍惜每一个转瞬即逝的机遇，就有可能让你建立“丰功伟绩”。但是在把握机遇时也要注意：首先要目光长远。做生意最忌鼠目寸光，我们不能只看见树叶，忽略了整个森林。其次必须要有锲而不舍的精神。一个没有持之以恒的毅力和百折不挠的信心的人是很难成功的。

北大清华的财富箴言

机遇只偏爱那些有头脑的人，珍惜每一个转瞬即逝的机遇，用自己的能力去抓住机遇，迈向成功。

第 7 课 瞄准蓝海市场，你才能 先人一步赚大钱



有多大眼界成多大的事，不管你现在是一文不名还是富可敌国，你都要看到世界上比你强的人还有很多。想让自己的事业更上一层楼，就要站在更高的地方，瞄准未知的领域。

眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。

——李嘉诚（长江实业集团董事局主席兼总经理，北京大学荣誉博士）

全球化时代，要用全球化思维做生意

当机会来临时，它会以不同的形式出现，并且来自不同的方向，那也是机遇的“诡计”之一。它习惯从后门暗中溜进来，而且经常伪装成“不幸”，或是“一时的失败”，这也是大多数人无法取得成功的原因。要知道，全球化时代，就要用全球化思维做生意。

很多人都在想，一个人如果想要成大事，最重要的因素应该是什么？大脑、精力，还是教育？或许这些东西都可以帮助你成大事，但是，最重要的因素却是触摸时代的脉搏，看准机会，用全球化思维做生意。

奥利莱是享誉世界的经营奇才。

1921年的一天，奥利莱在波兰街头到处游玩的时候，忽然闪现出灵感，按照他的习惯，一定要马上记下来，于是他准备买一支钢笔。当他信步走进一家文具商店后，一问价格，却令他大吃一惊：在英国同样一支钢笔只要5美分，在这里却卖到了30美分。

由于好奇，奥利莱对这一现象进行了进一步的了解，原来，这里的钢笔之所以卖得这么昂贵，是因为这些钢笔数量有限，而且都是由德国进口的。奥利莱为自己的意外发现而惊喜，因为他抓到了一个赚钱的机会。

回去之后，奥利莱对波兰的市场进行了一番周密、详细的调查，结果令他兴奋不已。原来，全波兰只有一家钢笔生产厂，由于战争的影响，生产能力有限，导致生产数量非常少，这也是导致钢笔价格昂贵的主要原因。奥利莱当即决定，在波兰投资办钢笔厂。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

第二天，奥利莱直接找到当时的人民委员拉可辛，他诚恳地对拉可辛说：“我想获得生产钢笔的执照，现在您的政府已经制定了政策要求每个公民都得学会读书和写字，那么没有钢笔怎么行？”他说得如此合情合理，拉可辛怎么可能拒绝呢？于是，奥利莱的要求很快就得到了批复。

取得执照后，奥利莱立即开始筹划。首先，他来到德国历史最悠久的钢笔名城，因为许多著名的钢笔生产厂家都在那里，而且这里制作钢笔的技术是最优秀的。奥利莱花重金买通了一家工厂的一位技术骨干，而且答应这位技术骨干，在新厂里的实际工作均由他来主持。于是，这位技术骨干以到瑞典度假为名，召集了一批技术工人，悄悄跟随奥利莱来到波兰。

紧接着，奥利莱又火速赶往卢森堡，先把购买的设备运到波兰。当他从西欧回来时，设在华沙的厂房已经建成，生产钢笔所需的原材料也运到了生产车间。同时，设备已调试安装完毕，技术人员也已到位，很快工厂就投入了运营。

事情进展得如此顺利让人咋舌，连奥利莱本人都不敢相信。波兰专家早在他办厂之初就预测，他最起码要用 11 个月的时间来建厂，第二年，工厂才有可能正式运营，而且年产量最多不会超过 100 万支。但事实证明，这种预测对于奥利莱而言是毫无道理的，因为他的工厂仅用 3 个月的时间就建成了，而且在投产后的 8 个月内产量就达到了 1 亿支，创造的利润在当年就达到了 100 万美元。结果，这间工厂生产的钢笔不仅满足了波兰的市场，而且还出口到很多国家。

奥利莱依靠自己高效率的行动和敏锐的思维，在波兰的土地上靠生产这小小的钢笔，赚取了数千万美元，从而又一次在他享誉世界的经商奇迹史上添了浓墨重彩的一笔。

第7课

瞄准蓝海市场，你才能先人一步赚大钱

如果是你，在发现波兰街头的钢笔昂贵后，会怎么做呢？绝大多数人要么放弃购买钢笔，要么忍痛买下钢笔，顶多发几句牢骚。有谁会像奥利莱一样，从中发现赚钱的机会呢？而这恰恰是大多数人不能像奥利莱那样成为富豪的一个重要原因。只有像奥利莱那样，准确触摸到时代脉搏来做生意，机遇才不会溜走，成功也会是必然。就像奥利莱说的那样：“幸运的时机好比市场的交易，只要你稍有延误，它就掉价了。”

北大清华的财富箴言

全球化的时代，全球化的经济，只有我们与时俱进，以全球化的思维来迎接挑战，才能百战不殆。

眼睛不能只盯着自己的小口袋

毕业于北京大学信息管理专业的李彦宏曾在一次关于创业的演讲中说道，很多创业者在公司经营一两年以后，往往喜欢通过很多短期行为来实现盈利，目的只是让报表更加好看。殊不知，任何一次创业，都是配置新产业、新领域的过程，或者说是一次长期投资；只有眼光放远，瞄准蓝海市场，你才能实现长期收益。

有些企业，在市场没有培育好的情况下，就去“摘果子”，如此一来，市场很难做起来，或者说市场做起来了，自身的竞争力却因为缺乏一些长期投入而消失了。一句话，如果过早地关注盈利，那么就有可能出现投资冗余。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

创业者应该从自身做起，控制成本，减少投入，比如少招人、实行多元化，但是，也不能只盯着自己的小口袋，为了早日实现盈利而大量缩减技术投入。对于创新型企业而言，必须大规模地进行技术投入，占据领先甚至垄断的地位，这样才有可能让自己在技术上立于不败之地，进而给企业带来丰厚的回报。

奥兹莫比尔汽车厂位于美国康涅狄格州，它是美国第一家汽车厂。这家汽车厂曾经非常不景气，险些倒闭。

此时，奥兹莫比尔汽车厂总裁卡特陷入了沉思，他最终觉得，要想摆脱危机，必须从推销着手。那么，采用什么样的推销方法更有效呢？

对此，卡特对该厂的情况进行了反复的认真思考，最后博采众长，大胆设计了“买一送一”的推销手法。其实，这种推销方法，由来已久，使用广泛，但一般只是赠送一些小商品，如买录像机，送一盒录像带；买电冰箱，送一个电饭煲，等等。这种行销方式在一段时期内的确能起到一定的促销作用，但时间一久，消费者也就习以为常了。

而奥兹莫比尔汽车厂推出“买一辆轿车便送一辆轿车”的出众办法，他们在广告中声明，买一辆“托罗纳多”牌轿车，送一辆“南方”牌轿车。此法果然一鸣惊人，使很多对广告习以为常的人刮目相看。其实，奥兹莫比尔汽车厂之所以这么做，是因为该厂积压了一批轿车，如果不能及时将轿车出手，资金也就没法收回。但外人并不知道这一情况，许多人闻讯后不辞辛苦也要来看个究竟。过去无人问津的积压轿车果真被人们竞相采购，经销部一下子热闹起来。该厂的确如广告所说的那样实现了承诺，免费附赠一辆崭新的“南方”牌轿车。

很快，汽车兜售一空，资金迅速回笼，扩大了再生产的能力；“托罗纳多”牌轿车的消费者增多，名声大振，市场占有率加大；一个新的牌子“南方”牌被引了出来，这一低档轿车以“赠品”问世，最后开始

第7课

瞄准蓝海市场，你才能先人一步赚大钱

独立行销……

从那以后，奥兹莫比尔汽车厂起死回生，销售额蒸蒸日上。

由此可见，企业要想有长足的发展，就不要过早地追求眼前的利益，该放弃时就放弃。不能只盯着自己的小口袋，要放眼长远利益。

有远见的商人一般都是依靠丰富的资源加上对成功的渴望取得成功的，我们也应该了解他们的做法并向他们学习。

1. 一个有远见的人必定知识丰富

一个人，假如没有丰富的知识，就不能了解外界事物，更不可能凭空想象出公司未来的发展趋势。事物的发展都是遵循一定的规律的，丰富的知识能够加强自己对社会的认知，加强对未来世界的了解，更可以分析出事物的发展趋势。

2. 一个有远见的人一定是刻苦勤奋的人，对成功充满渴望

远见有时候也是需要灵感的，只有勤奋并通过不断地探索才能获得更多的经验，才能迸发出灵感。对成功的渴望越深，成功的机会就越大。

因此，不管是在考虑问题还是在做事情时，我们一定要从长远角度考虑，不能只顾及眼前的小利益，这样才有可能成大事，迈向成功。

北大清华的财富箴言

做生意眼光一定要放长远，不能只盯着自己的小口袋。要知道，有远见才会有卓识，有远见才会获取更多的财富。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

敢于做第一个吃螃蟹的人

之所以不能创新或不敢创新，常常是因为我们从惯性思维出发，不敢打破僵局，以致瞻前顾后、畏首畏尾。如果我们用一种崭新的思维去考虑，就会发现许多新鲜的东西。面对新的机遇、新的挑战，我们需要用发展的眼光去把握，做一个敢于第一个吃螃蟹的人。

鲁迅先生曾称赞：“第一个吃螃蟹的人是很令人佩服的，不是勇士谁敢去吃它呢？”螃蟹形状可怕，丑陋凶横，第一个吃螃蟹的人确实需要勇气。敢于第一个吃螃蟹，已经成为现代企业管理者在作出决策前需要具备的勇气之一。我们都知道，在商场上，一个决策的正确与否很可能关系到企业的前途和命运。如果管理者单纯地去模仿他人的成果，盲目跟随，失去先机，将会永远落后于人，处于被动挨打的地位。

很多人都想拥有财富，但太多的人只是停留在“想”这个层面上，他们没有勇气去行动，因为他们害怕冒的风险太大，但是，他们却不知道：不冒险怎么成为百万富翁？

对于一个前人尚未涉足的市场领域，可以说是有很大的风险。但是往往风险越大，赚钱的机会也会越多。大多数最先掌握财富的人都是这样的冒险家，或者叫“风险管理者”。当机会来临时，他们往往是第一个吃螃蟹的人。世界上最勇敢的民族之一——犹太人，他们在创业的时候，通常都是抵上身家性命，成与不成在此一搏。赢了，他们的人生就此改变；输了，也许是一败涂地，但他们还可以东山再起。

许多富豪都是这样的，在他们看来，每一次风险都含着等量的成功

第7课

瞄准蓝海市场，你才能先人一步赚大钱

的种子——风险越大，回报越高。他们长期以来不仅是在做生意，更是在“管理风险”。在每次“山雨欲来风满楼”时，他们都能准确把握“山雨”的来势和大小。这种事关生存的大技巧一旦形成，用到生意场上去就游刃有余了。有不少时候，富豪们正是靠准确地把握这种“风险”之机而得以发迹的。

想要开创一番事业，就要敢于不断尝试。在不断的尝试中，你的能力将得到提升，你的知识将得到增长，你的人性将得到升华。敢于冒险的人才能攀上一个又一个的高峰。

北大清华的财富箴言

其实，人生就是一场豪赌，有时候尝试做一些别人不敢做的事未必就会造成损失。要做第一个吃螃蟹的人，往往很危险，但是，只有敢于做第一个吃螃蟹的人，才有可能先人一步赚大钱。

独具慧眼，从前沿信息中瞅准商机

要实现自己的财富人生，机会很多，然而懂得抓住机会的人，却没有多少。而能否抓住机遇，能否站在富人的行列，在很大程度上取决于你是否具有一双慧眼，是否具有瞄准未来发展方向的洞察力以及获取前沿信息的能力。

其实，想要获取最前沿的信息并不难。现代社会信息高速发展，我们获取信息的渠道也越来越多，只要你是个有心人，一定可以找到商机。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

菲力普·亚默尔是美国亚默尔肉食加工公司的老板。一天，他坐在自己的办公室里翻阅报纸，了解当天的新闻。

突然一则几十个字的信息吸引了他，使他兴奋不已，原来是墨西哥发现了疑似瘟疫的病例。他想，如果墨西哥真的发生了瘟疫，一定会从得克萨斯州边境或加利福尼亚州传染到美国来。而这两个州又是美国肉食供应的主要基地，肉类供应肯定会紧张，肉价一定会飞涨。

事不宜迟，当天，他就派自己的助手亨利马不停蹄地赶到墨西哥。几天后，亨利发回电报，证实那里确有瘟疫，而且很厉害。

亚默尔接到亨利的电报后，毫不犹豫地用全部资金购买了得克萨斯州和加利福尼亚州的牛肉和生猪，并及时运到美国东部。不出所料，瘟疫很快蔓延开来，美国西部的几个州也都受到了牵连。政府下令：严禁一切食品从这几个州外运，当然也包括牲畜在内。

于是，美国国内肉类奇缺，价格暴涨。独具慧眼的亚默尔趁机将先前购进的牛肉和猪肉抛出，短短三个月，净赚900万美元。

菲力普·亚默尔凭借报刊上的信息而判断出事情未来发展的方向并作出决断，最终他获得了巨大收益。

作为一名商人，就必须有敏感的洞察信息的能力。同样的信息，有的商人会立即意识到它的巨大价值，而有的商人则熟视无睹，或在大量的信息面前束手无策，不知应该怎样选择利用。因而，有的商人能够把握信息，作出正确决策，取得一个又一个胜利；而有些商人却只能失去一个又一个大好机会。

一个企业要想在竞争中赢得胜利，关键之一是决策者必须独具慧眼，具有瞄准未来发展方向的能力，并且能够尽快将捕捉到的信息转变为生产经营能力，否则很可能会错过良机，使自己处于被动地位而失去竞争力。

第7课

瞄准蓝海市场，你才能先人一步赚大钱

其实，获取商业信息的途径多种多样，除了从报纸、刊物上获取信息之外，还有以下几种途径。

1. 市场调查

大部分的名牌企业每年都要对其产品做一次或多次市场调查，应该说市场调查是最直接也是最有效地获取市场信息的途径。企业可以委托市场调研机构来完成调查工作，也可以建立自己的市场调研组织，以便及时、全面、系统地收集市场信息。

2. 从各种会议中获取

我们可以从企业产品订货会、新闻发布会、有关的学术研讨会、产品博览会以及政府部门的有关会议上得到重要信息。从这些会议上，企业的生产技术、产品开发、经营状况等信息可窥见一斑，而且可以得到企业新产品实体，以便对其进行进一步研究。

3. 从各种媒体上收集

各种媒体包括报刊、广播、电视三大传统媒体及网络（第四媒体），这些媒体包含许多企业的广告、介绍等。在国外，企业常常求助于专业情报公司或加入专业情报网，借助第三者之手进行情报收集。如美国沃金哈特公司就是通过计算机网络，打造多种多样的情报系统，实行情报联机检索。

4. 对一般的信息进行多角度分析

运用想象力来捕捉信息。创造性想象是人的想象力的一种特殊形式，我们可以通过想象力的参与，让思维产生很强的选择性、指向性、专项性和敏感性，从平凡的事物中发现不平凡的内涵，由此及彼预测市场发展趋势。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

北大清华的财富箴言

做生意，能否以最快的速度获取前沿信息是成败的关键。因此，我们只有不断地锻炼自己，让自己独具慧眼，这样才能获得成功。

第 8 课 逆风起舞，在环境低迷 时掀起创富高潮



有一句话曾经激励过或正在激励着无数人：“逆风的时候，更适合飞翔。”创造财富时也是一样，当周围环境处于低潮时，聪明的人更容易从中发现商机，掀起创富高潮。

在逆境的时候，才能看到成功。

——马云

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

竭尽全力去改变现有的财富状况

当你全心全意做一件事情的时候，没有什么可以阻挡你前进的步伐。
为自己的财富目标而努力奋斗，相信有一天你一定会成功。

陈生是广东天地食品集团总裁、董事长，毕业于北京大学。陈生毕业后，被分配到一个地方政府的秘书科当公务员。当公务员是许多人求之不得的事情，可令人匪夷所思的是，他并没有去当公务员，而是从此开始学着生意人下海经商了。

在最后记者和他聊天之际，他终于说出了事实的真相。“那时候家里真的很穷，穷得吃了上顿没下顿，我也经常在想：我家为什么经常不关大门呢，后来我终于明白原因了，原来是我家太穷了，没有任何人惦记，除了用的锅碗瓢盆外，剩下的就是我的一张床了，嘿嘿！”

如今，很多人都想考公务员，还恐怕自己考不上。但记者再问陈生时，陈生满脸欢笑，“要真是那样的话，我还真不想考了！”记者看着他会心地笑了起来。

陈升还卖过酒，开过酒厂。

陈生的“天地壹号”苹果醋就是看到一位国家领导人后，突发奇想给酿造出来的！

对于金钱方面，陈生并没有过多地提起，他说：“我一个人挣的钱，自己可以享用，跟随我的兄弟们也能享用就已经足够了！要是让我感觉多少金钱是我愿意去挣的，那我挣够1000万元就足够了，太多的钱就只是一个数字游戏了！”



第8课

逆风起舞，在环境低迷时掀起创富高潮

通过陈生的经历我们可以看出：竭尽全力去改变现有的财富状况，使自己能有所成就，还能让周围身边的亲朋好友受益，这可谓是人生中最幸福的一件事了！陈生作出了在当时看来有点离经叛道的决定，但是他成功了。对于陈生来说，自己下决心去做的事情，不会被外界的因素干扰而改变，这也是他所谓的“霸道”。

可以说，他决定下海的时候脑子里就不再考虑成败、得失或者旁人的看法了，他认为在一件事情开始时不能想太多，想得太过于复杂，因为考虑太多，到最后的结果很可能是做不了。当机立断，放手去做之时，方显陈生男儿之本色！

北大清华的财富箴言

在每个人的心中都有一个财富梦，很多人只是把这个当成一个幻想，没有努力去实施，而有些人则拼尽全力，竭力改变自己的财富状况，因此他们走向了成功。

不按常理出牌才会赢

一般而言，我们每个人都有各自的思维习惯、思维模式，这就是我们平常所说的“思维定式”，它支配着我们的生活，使我们的生活循规蹈矩。但是这样的思维模式对于成功是有一定阻碍的。成功需要我们打破这样的思维定式，不按常理出牌，寻求新思路，谋求更好的发展。

新加坡闽商黄庭芳，就是一位不按常理出牌的胜利者。在他的一生

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

中，总能在关键时刻顿悟，从而采取最恰当的行动，捕捉到最恰当的商机。

在新加坡提起黄庭芳，无人不知他是第一富豪。但说起当年，也许会令人惊愕，他是卖酱油出身的。

黄庭芳的老家在福建新兴县。在福建老家时，家家户户都会腌酱菜，以备没菜吃时下饭。常替父母干活的黄庭芳耳濡目染，也学会了腌酱菜。后来黄庭芳漂洋过海，来到新加坡。到新加坡后，因为这一技之长，黄庭芳顺利进入酱油店，成了酱油店的伙计，从那以后与酱油结下了不解之缘。就连黄庭芳自己都没想到，他竟能以此发迹。

在酱油店当伙计时，除了每日干杂活外，黄庭芳还向师傅们学做酱油。虽然师傅们没有存心教他，但还是被他这个有心人学会了。当他慢慢地有了些积蓄后，靠着这些偷学得来的手艺，开始自己开店制售酱油。就这样，生意竟然一点点做了起来。

刚开始，黄庭芳没事时就发呆，不停地动脑筋琢磨怎样把生意做得更好、更大。他明白自己的小店是个新店，没有大师傅，也没有知名度。经过一番细心的研究，他发现一些居民区集中的地方，酱油店很少，只是这些地方消费水平不高，酱油也卖不上价钱，但是销售量很高，他知道这是一个可钻的空子。

于是，黄庭芳选择了一个居民相对集中的地方，开了一家店铺，专卖一些厨房的必需品，结果生意异常红火，由此他开始想到连锁经营。随着生意的扩大，他的酱油铺逐渐成为一个初具规模的连锁企业。

那些敢于打破社会规则的人，那些不按常理出牌的人，他们既能够接受社会的原有规则，又能看到既有规则的有限性，能够主动出击，主动去选择。因此，在社会的不断发展中，他们总是能成为引领时代发展

的人。

相反，思维的定式导致了逻辑的简单化，而他信力对自信力的剥夺却使得自己在既定发展道路上竭尽全力而终难有所获，丧失了创造的大好时机，并最终成为被社会淘汰的人。

北大清华的财富箴言

一个人在世俗心态之下有一种决断性的认识，能不按常理出牌，他们就会比那些庸庸碌碌的人领先一步，就会成为有魄力的人，他们离成功就近了一步。

在司空见惯中寻找赚钱的机会

现在，商界的很多人都不时地抱怨市场竞争太过激烈，生意不好做。其实，只要有需求，处处都有商机。

据统计，在美国东部的大城市中，至少有 94% 的人第一次挣大钱是在家中，或在离家不远处，而且是为了满足日常、普通的需求。对于那些看不到身边机遇，一心以为只有远走他乡才能发迹的人，这不啻是当头一棒。不要只是一心等待千载难逢的机遇，而应抓住平凡的机遇，使之不平凡。

安达·波克曾是美国生活休闲类杂志《妇女家庭杂志》的总编辑。在他还是小孩的时候，为了寻找工作，在街上漫无目的地溜达，当时，他真希望能有什么奇迹发生。无意中他停在了一个临街的面包店窗前，

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

这个面包店的玻璃窗非常不干净。他隔着肮脏的玻璃，看里面陈列的食品。这时正好店里的老板走出来观看自己摆放的面包。

“这些面包摆得还可以吧？”老板问道。

“如果能把玻璃窗擦得干净些，就更好了。”

“的确是这样，那么你愿意替我把窗子擦干净吗？”面包店的老板说。

“非常愿意！”

结果波克把玻璃擦得非常干净，面包店的老板很满意，而且答应每星期付给波克5分钱，要他每星期一、星期四放学后来为他擦玻璃。

一天，在波克擦完玻璃后，又一个机会出现在他面前。当时，面包店的老板忙得不可开交，于是，波克就主动地替老板招待了一位顾客。结果他做得非常好，于是老板决定让他每天下午来做半天的店员。

波克的成功就在于他从司空见惯中发现了自己的机会，而且，波克能主动出击，为自己创造赚钱的机会，因此，他的成功是注定的。

“安全刀片大王”吉列未发明刀片以前是一家瓶盖公司的推销员。他从10岁时就开始了节衣缩食，把省下来的钱全用在发明研究中。但过了近20年，他仍旧一事无成。

1985年的夏天，吉列到保斯顿市出差，在返回的前一天他早就买好了火车票。第二天早上，他起床晚了，急急忙忙地剃胡子，正当这时，他的朋友又急匆匆地进来喊道：“快点吧，再有十分钟，火车就要开了！”吉列听后，非常着急，情急之下，一不小心就把嘴巴刮伤了。吉列一边用纸擦拭渗出来的血，一边想：“如果能发明一种不容易刮伤皮肤的刀片，一定会很畅销。”

回去以后，吉列开始埋头钻研。经过不懈的努力，他终于发明了

第8课

逆风起舞，在环境低迷时掀起创富高潮

现在大家每天都在用的安全刀片，他也摇身一变成为世界安全刀片大王。

多留心生活，一点小事很有可能会成为引导你踏上成功之路的难得机遇。

对于同一件事，不同的人看起来会有不同的感受，所以，我们应该积极把握住机会，最好能够自己创造机会，寻找赚钱商机。

北大清华的财富箴言

多看、多听、多想，到处都是商机。不必走多远，就在我身边，已藏着许多商机，只需你去发掘。

逆向思维，发现别人发现不了的商机

逆向思维也叫求异思维，它是对司空见惯的似乎已成定论的事物或观点反过来思考的一种思维方式。敢于“反其道而思之”，让思维向对立面的方向发展，从问题的相反面深入地进行探索，树立新思想，创立新形象。

试想一下，一件事情，大家都朝着一个方向去思考，只有你朝着相反的方向思考，并且有了发现，你的做法就是逆向思维，而人们也会对你刮目相看。经商尤其要有逆向思维。你的一般想法大家肯定也会想到，例如今年白菜价格上涨，第二年大家就会一窝蜂地去种白菜，根据市场规律，白菜供大于求，价格一定会下调，这个时候你去种萝卜，自然会

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

赚钱。这就是逆向思维。

陈玲是一家公司的职员，但她不甘心一辈子给别人打工，一直打算自己做点事业。2008年夏天，她在南非经商的表姐回国探亲，陈玲便立即辞去工作，随着表姐来到南非的约翰内斯堡寻找商机。当时，正值世界杯足球赛即将在南非召开之际，一种能够发出123分贝噪声的叫做“呜呜祖拉”的球迷助威器十分畅销。她立即注意到了这个项目，但经过市场调查，她发现已经有很多商家在经营这种助威器了，自己现在介入，风险很大。虽然还没到开赛的时间，但这种助威器已经被广泛使用了，从早到晚，人们把它吹得震天响，特别是晚上，根本无法入睡，令人不胜其烦。

陈玲也很无奈，就想去买一副具有隔音效果的耳塞机，可是，她走了很多地方，都没有发现这种耳塞机，于是她发现了一个巨大的商机。然后她立即展开调查，发现当地人对这种噪声也很反感，也想解决。她很兴奋，立即回国组织货源，一次性从国内运了5万副耳塞机到南非，然后亲自带着几名黑人女孩子上街推销，销售比预期的还要顺利，一周时间就卖出去了6000多副。看到效果后，她再次组织货源，向汕头一家企业订购了100万副耳塞机，在世界杯期间很快销售一空，她因此获利400多万元。

制造噪声的“呜呜祖拉”能赚钱，但市场已经饱和了。面对这样的情况，陈玲用逆向思维，发现用来消除噪声的耳塞机一定能赚钱，于是，她成功了。而开网店的孙颖也是通过逆向思维走上了致富之路。

孙颖，一如她的名字，聪颖能干。2004年她辞职后，在淘宝网开了个小店叫“颖颖杂货铺”，卖点儿手机电池等杂货。那时的电子商务对于大多数人来说，还是雾里看花。别人看她天天在电脑前折腾，好奇地

第8课

逆风起舞，在环境低迷时掀起创富高潮

问：这样赚得到钱吗？孙颖咬着牙说——赚！其实，那时一没特色，二没经验的杂货铺亏得很厉害。

于是，孙颖不得不开始反思。一天，她漫无目的地在网上“溜达”，研究那些大卖家令人眼馋的交易量是怎么做起来的。无意间，她看到一个卖家在向别人订购空的牛奶纸箱。要空的牛奶箱子干吗？她百思不得其解，忍不住去问那个卖箱子的人。那人告诉她：“箱子是用来包装货物的。”

一句话让孙颖顿悟，她从中看到了一种可能。在费尽脑筋为买家提供产品的时候，为什么不反过来考虑网上数十万卖家的需求，为他们提供产品和服务呢？

于是孙颖当机立断，改做纸箱生意，结果特别受欢迎。仅仅一年的时间就挣了30万元。这就是逆向思维的功效啊。

我们来看一下逆向思维具有哪些优势：

(1) 在做生意的过程中，常规思维难以解决的问题，通过逆向思维却可能轻松破解。

(2) 逆向思维会使你独辟蹊径，在别人没有注意到的地方有所发现，有所建树，从而出人意料地制胜。

(3) 逆向思维会使你在多种解决问题的方法中获得最佳方法和途径。

(4) 生活中自觉运用逆向思维，会将复杂问题简单化，从而使办事效率和效果成倍提高。

一流商人之所以能取得不凡业绩，原因很简单，就是勇于弃旧图新，善于用逆向思维思考，故此，他们才能取得不凡成就。

第二部分

不仅要有创富的动机，更要等待时机——北大清华人的商业眼光

北大清华的财富箴言

我们考虑事情不能只考虑一方面，要多角度地思考，充分利用好我们的逆向思维。只有这样，我们通往成功的路才会越走越顺畅。

第三部分

投资要巧，风险才小 ——北大清华人的 投资手段

投资是一门大学问，在投资过程中，
财富是一串具有弹性的货币化数字符号，
可以急速暴涨，也可以瞬间消失。收益的
大小不仅取决于大环境，更取决于投资人的
技巧。

第 9 课 工薪族靠工资不如靠 投资：工资是死的， 但钱是活的



一些工薪族总是羡慕别人的财富，其实，只要我们学会投资，学会让钱生钱，我们也能拥有更多的财富。

你们太规避风险，但我们却太不在意风险。

——陈晓（清华大学教授）

仅靠工作无法快速致富

哈佛大学教授约翰·肯尼斯·加尔布雷思曾说：“在这个富裕社会里，工作已经不能满足致富的需要。”如果你想过稳定的生活，那么找个好工作没有错，但如果你想靠工作来致富，过上富裕的生活，是很难办到的。

当然，工作是必需的，如果你没有一定的启动资金，如果你不会一点技术，那么你必须工作，你必须首先创造出能让自己致富的第一桶金。工作可以让你生存，但是靠工作却不能迅速致富。

孙超出生于河北省的一个小农村，清华大学毕业后他顺利考取了律师从业许可证。然而，孙超是个有抱负的年轻人，他觉得当律师不能满足自己创业的梦想，经过反复思考和观察之后，他决定进军文化产业，于是他到北京一家知名报业去应聘。前3个月试用期，只有1000元的基本工资，但孙超欣然接受。他告诫自己，金钱多少并不重要，重要的是能够从这个机会中学到知识。

几年后，他对报社工作了如指掌，而且也有了一些积蓄，他打算开始自主创业。他先是开办了一家杂志社，凭借自己几年的经验和国家政策上的支持，他的杂志很快就办得有声有色，在业界取得了不小的成就。而他自己也华丽转身，成为他们村第一个千万富翁。

孙超的成功就在于他知道自己想要什么。他想赚大钱，想自主创业，不想一辈子给别人打工，所以他先去学习、积累知识和经验，等到时机

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

成熟，毅然选择了自主创业。成功的商人，他们无论何时都是金钱的主人，懂得让钱生钱。

犹太巨富比尔·萨尔诺夫小时候生活十分贫穷，他有6个兄弟姐妹，他的父亲是一名小职员，全家只依靠父亲所得的微薄收入为生，因此他们只有把钱省了又省，才可以勉强度日。萨尔诺夫15岁的时候，他的父亲把他叫到身边，对他说：“比尔，你已经长大了，要自己来养活自己了。”比尔点点头。父亲继续说：“我做小职员，攒了一辈子钱，咱们的日子还是这么苦，我希望你能去经商，这样我们才有希望改变我们贫穷的命运，这也是我们家族的传统。”比尔听了父亲的忠告，决定去经商，靠自己获取更多的财富。比尔通过自己的努力，3年之后，改变了全家的贫穷状况；5年之后，他们全家搬离了那个贫民窟；7年之后，比尔竟然在寸土寸金的纽约买下了一套房子，开始了富人的生活。

实际上，大多数商业精英不会认为工作是财富的源泉，就像小比尔的父亲，当了一辈子小职员，攒了一辈子钱还是没有使家庭摆脱贫困，而比尔经商只用了3年的时间就改变了家庭的贫困状况。一些成功人士认为挣钱和赚钱是不一样的，只给别人打工叫挣钱，挣钱辛苦且获得财富的速度很慢；而自己想办法做生意是赚钱，赚钱是迅速获得财富的智慧之道。想要成为一个富人，不但要有勤奋的意识，更要付诸于行动去投资，懂得理财，这样才能跻身于富人的行列。

现在已经有很多人意识到“钱不是靠攒才能越来越多”的道理了，攒钱的速度有时候赶不上物价飞涨的速度，把钱存在银行有可能过几年不但不会升值反而会贬值。因此一个具有商业头脑的人，不会将工作作为致富的途径，也不会将闲置的资金满足于银行储蓄，而是想办法得到

第9课

工薪族靠工资不如靠投资：工资是死的，但钱是活的

资本的增值，获取更多的利润回报。你要记住，工作只是挣钱的手段，想要致富，合理投资才是王道。

北大清华的财富箴言

替别人打工不是长久之计。如果你想成为富有的人，那你就不应该只想打工。记住，工作只是你积累商业资本的一种手段，而不是最终目的。

把每一分钱都当作你的员工

很多人可能认为那些富豪都是一掷千金，不在乎金钱，其实相对于普通人来说，他们更懂得金钱的重要性。金钱对于他们来说，是一种重要的赚钱工具，他们的理财观念是：把每一分钱都当做你的员工，花一元，必须要发挥一元的100%的功效。通俗一点说，就是花钱要花在刀刃上。

享有“米王”称号的唐学元身家数亿，现任香港潮州社团总会创会副主席。他非常关注中国大陆地区高校的建设，多次投资，金额已达数百万元。对于投资事业，他慷慨解囊，从不吝啬，但是在自己的生活上，他是能省就省，从不肯多花一分钱。

他的早餐，一直都是简单的牛奶三明治，午餐、晚餐只是在公司的食堂与同事一起就餐。这样一个富豪，最起码得有自己的座驾吧，但是唐学元上下班坐的却是再普通不过的巴士。这就像一个上班族的日子。

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

尽管他生活上如此节约，但是面对投资，唐学元却坚持，一定要把每一分钱都当做自己的员工，学会合理利用，让每一分钱都能发挥它的价值。因此，他才如此成功。

每一分钱都是辛苦挣来的，或靠体力或靠智力，因此每一分钱都要花得有理有据。要把每一分钱都看作是你的员工，让它发挥最大效用，为你带来最大价值。

每一个投资者，既要学会赚钱，又要学会怎样合理利用钱。也许一掷千金会让你觉得很潇洒，但是这钱花得有没有价值，你考虑过吗？钱一定要“当用则用，当省则省”，这样才是正确的消费理念。

有一个人走进一家银行，对贷款部的营业员说：“我想借贷，金额是1美元。”营业员很纳闷，没听说过贷款只贷1美元的，这位先生是不是总部派来视察工作的？于是营业员便装出很高兴的样子说：“当然，只要有担保，无论借多少，我们都可以照办。”“好吧。”这个人从皮包里取出一大堆股票、债券等放在柜台上：“这些做担保可以吗？”

营业员清点了一下钱款，然后说：“先生，总共50万美元，做担保足够了。不过先生，您真的只借1美元吗？”这个人点了点头。营业员说：“好吧，请办理手续，年息为6%，只要您付出了6%的利息，且在一年后归还贷款，我们就把这些作担保的股票和证券还给您。”办好了手续，这个人就往外走。这时一直在一边旁观的银行经理怎么也弄不明白，既然有50万美元，为什么还要借1美元？

经理忍不住追了上去问那个人原因，那个人说：“我是犹太人，我来这边办一件事，随身携带这些票券很不方便，我也问过几家金库，但是租保险箱的费用很高，所以我就到贵行将这些东西以担保的形式寄存了，由你们替我保管；况且利息很便宜，贷一年不过才6美分。”

第9课

工薪族靠工资不如靠投资：工资是死的，但钱是活的

银行经理这才如梦初醒，对这个犹太人钦佩万分。

这就是犹太人的精明，他们把精打细算发挥到了极致。在犹太人眼里，钱多钱少都是钱，一分钱都是极为重要的，他们把每一分钱看作效忠自己的员工，让每一分钱都为他们创造价值，提供方便。

一个人花钱的多少和他拥有的财富没有太大的关系。就算是身家过亿，如果无法控制自己的欲望，总有一天他会在自己的肆意挥霍中沉沦；而一些人可能现在是穷人，虽然缺少投资的资本，但如果他们懂得不断地为自己积累资本，不断地让钱生钱，那么他们很快就能够变得富有。因此，千万不要小看每一分钱，管理它们就要像管理自己的员工一样，让它们为自己带来最大的回报。

精明的生意人从来不会铺张浪费，挥霍无度。他们的观念是，努力让每一分钱都发挥它特有的价值。其实，只要你好好地利用你所拥有的财富，认真对待金钱，它们一定会为你带来意想不到的收获。

北大清华的财富箴言

每一分钱都有它的用处，不能因为数量少而忽略它的独特价值。钱就是一种工具，只要利用得当，每一分都会为我们创造更多的财富。

找到适合自己的投资方式

张婷原本在一家企业做会计，但是儿子出生后，她为了照顾孩子，就在家做起了全职太太。很快，孩子3岁多了，也上了幼儿园，张婷就

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

有了很多空闲的时间。无聊的时候，她就自己在家打扮，研究各种衣服的搭配，时间长了，张婷一眼就能看出一个人应该穿什么样的衣服最得体。

张婷的邻居太太们每次看到张婷的打扮和着装都非常羡慕，经常向她请教。一来二去，张婷发现了自己的优势，就在小区门口开起了一家集化妆技巧和衣服搭配为一身的服务店，专门帮人搭配衣服，这样一个月下来至少也能挣2万元。

张婷是做事有计划的人，她想让钱不断生钱。于是她专门比对了几个投资项目，最后决定每月家里留5000元的开销，剩下的15000元分成3份，一份投资股票，一份投资国债，一份在银行存定期。这样一年下来，张婷发现她的钱果然多了2万元。

现如今，理财已经成为一个热门话题，理财的方式也多种多样，因此，我们在投资理财的时候，不同职业、不同背景的人要根据自己的实际情况选择适合自己的理财方式。就像张婷一样，她就是找到了适合自己的理财方式，才使得自己的钱又生了钱。

有些人虽然投资的意识很强烈，但是没有投资的经验，对一些基本的理财产品不太了解，往往导致吃亏上当。

小郑从事编辑工作，他在理财实践上也是一个骄兵。他认为理财就是利用一切资源来增加自己的财富。

当初在股票市场最火热的时候，小郑认为投资股票能挣大钱，于是把钱全投进了股市。一开始小郑挣了一些钱，但是他太贪心，不听朋友的劝告，最终导致被完全套牢。对于这样的结局，小郑十分痛心。后来他又在股市小试了几次，均以失败告终。

后来淘宝商城迅速发展起来，小郑又动了在网上开店的心思，结果

第9课

工薪族靠工资不如靠投资：工资是死的，但钱是活的

干了2个月后，还是没有赚到钱，原来是因为他上班，没有及时发货，顾客不买账了。后来他感觉两头都忙不过来，遂关闭了网店。

从小郑两次失败的投资经历中我们不难看出，选择投资方式时一定要选择适合自己的。小郑第一次选择股票仅仅是因为他觉得股票挣钱，他本身没有一点炒股的经验，所以失败了；第二次开网店是和自己工作时间有了冲突，网店经营者时间要充足而且要有精力，这些小郑都不具备，所以他又失败了。

能否成为一名成功的投资者，主要在于能否根据各种投资风格所要求的条件与自己相对照或做调整，从而找到一种最适合自己的投资方式。事实上，各种投资之间并没有绝对的好坏之分，那些适合市场发展的，那些符合自身条件的，都是正确的。很多投资者正是因为坚持这种适应市场和自身条件的价值投资理念才取得成功的。

北大清华的财富箴言

市场是不断变化的，市场上投资的方式也是多种多样的，股票、债券、保险、储蓄等，在这些琳琅满目的投资方式中，一定要找到适合自身条件的那一个，这样你的投资才能获得最大收益。

时刻保持清醒，避开投资陷阱

当手里掌握了一部分资本以后，很多人会想用它来投资，赚回更多的钱。但是所有的投资都是有风险的，所以我们在做投资的时候，一定

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

要小心谨慎，避开投资陷阱。

2009年，丁女士在某银行业务人员的推荐下购买了一款6年期的外汇理财产品。转眼间4年过去了，丁女士的理财产品并没有产生任何收益，于是她向银行提出赎回产品。银行的工作人员却说，只能退还给丁女士本金的75%，丁女士本人需承担25%的损失。

丁女士觉得银行这样做十分不合理。她说当初银行的业务人员向他推销这款理财产品时，只跟她说该产品收益高于存款，而且6年期产品收益高于3年期产品收益，却没有强调风险因素。丁女士愤慨之余认为这是银行对个人用户的欺诈行为，表示要进行投诉。

其实像丁女士这样的遭遇在广大投资者中是普遍存在的。如今各类投资方式品种繁多，产品设计都比较复杂，如果你不懂一些投资理财的知识，一不小心就会遭遇投资陷阱。投资者在选择理财产品时一定要看清产品的各项规定，根据自己的风险承受能力量力而行。

王小姐是浙江人，受家庭影响，她在上大学期间就热衷于做生意，在宿舍向同学们出售零食，夏天晚上还摆地摊赚钱等。后来她迷上了股票投资，每天查看股票的相关情况。2011年她看中了一只股票，就把钱都投了进去。

到2012年4月，王小姐股票开始狂跌，王小姐急忙卖出所有股票，结果还是赔了十多万元。这下可把王小姐心疼坏了，发誓以后再也不投资股票了。

在所有的投资项目中，股票投资是盈利比较大的一项，但是，股票的风险非常高。一些人常听别人说如何在股市赚钱，如何稳健复利增长，

第9课

工薪族靠工资不如靠投资：工资是死的，但钱是活的

如何在短短几个月里让账户资金翻几倍，这些话听起来很有诱惑力，但是当自己买了股票进行实盘操作时却出现了问题。根本问题就是忽视了风险，没有能力去避开大的亏损。举个例子来说：你在一次上涨的过程中赚了20%，你可能非常兴奋，于是便开始天马行空地幻想，一个月居然能盈利20%，1年下来我岂不是可以盈利9倍？假使本金为10万元，那么一年下来资金会翻到89万元。于是你兴奋激动，觉得股票真是个神奇的东西。

但事实却是背道而驰。你可能某一次赚了20%，但由于后续在下跌中持续交易，补仓、抄底，把你学到的所谓技术都用了个遍，你渴望每个月都能盈利20%，最后，你亏掉的可能更多。长期下去，你又怎么能实现真正的盈利呢？

所以面对各类投资产品时，投资者一定要保持一颗清醒的头脑，切忌盲目冲动。那么，这些投资陷阱有什么共同特点呢？

- (1) 告诉投资者能“一夜暴富”。
- (2) 告诉投资者“无风险、高收入”。
- (3) 迅速给投资者“甜头”。
- (4) 披上合法的外衣。
- (5) 虚构“有实力”的形象。
- (6) 告诉投资者是创新项目。

总的来说，当投资者进行投资时，千万不要操之过急。就像我们平时买食物、买化妆品的时候要考虑一样，投资也是一种买卖过程。对于我们要投资的产品一定要进行调查研究，收集必要的资料，作为决策的依据。对于那些没有调查过的或是无法调查的项目，就要慎之又慎了，或者就直接不投，或者抛之为妙。

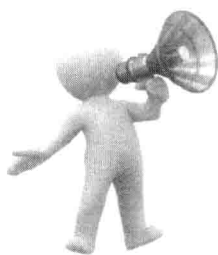
第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

北大清华的财富箴言

投资的时候，我们应该在风险和收益中找到一个可以接受的平衡点，在这个范围内进行投资。千万不能一时冲动，盲目听信别人的话，冲动投资。

第 10 课 好心态胜过好方法， 投资时心要狠手要稳



在投资时，往往心态比方法更加重要。一个人拥有良好的心态，不骄不躁，才能在投资领域赚到财富。

心态浮躁，不执著，是创业失败的十大原因之一。

——李开复

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

想成为赢家，首先要有赢家的心态

记得有一本书里是这样说的：生命中虽然充满了磨难，但是如果你想成功，你就必须先有成功的心态，正视眼前的困难；只要你拥有成功的心态并保持不懈的努力，成功终会属于你。

其实赚钱也一样要有好的心态。有时候赚钱的方法很简单，但很多人就是难以做到，究其原因还是心态存在问题。想要成为赢家，首先要有赢家的心态，假如你有一个良好的心态，你就能以旁观者的眼光看待事情，不会轻易在投资中被困。

很多人羡慕美国汽车大王亨利·福特的成功，把他的成功归结于他的运气、天才、朋友等，却很少有人想到，福特的成功与他赢家的心态有着不可分割的关系。

多年前，亨利·福特决定改进现在著名的 V-8 式发动机的汽缸。他要制造一个具有铸成一体的 8 个汽缸的引擎，便指示工程人员去设计。可是，那些工程人员都认为这是不可能的事，福特却坚持要生产出这种引擎。

“去工作吧！”福特命令道，“坚持做这件工作，无论要用多少时间，直到你们完成了这件工作为止。”

这些工程人员没办法，如果他们想要留在福特，只能去做这件事。6 个月过去了，他们没有成功；又过了 6 个月，他们仍然没有成功。尽管这些工程人员很努力，但就是没办法取得进展。

在这一年的年底，福特咨询这些工程人员时，他们再一次向他报告

第10课

好心态胜过好方法，投资时心要狠手要稳

他们无法实现他的命令。“继续工作，”福特说，“我需要它，我决心得到它。”

之后，这些工程人员终于制造成了这种发动机，这使得福特和他的公司把他们最有力的竞争者远远地抛到了后面，以致他们用了好些年才赶上来。

拥有赢家的心态，这就是福特成功的法宝。

“成功=30%的技巧+70%的态度”，这是被很多企业家、成功人士认同的道理。我们不难看出，成功的一大部分，靠的就是心态，只要具备这种心态，你就成功了一大半。人的成功决定于70%的心态、30%的技巧。技巧里面又有一个公式：70%是专业素养，30%是专业知识。

伟大的发明家爱迪生在发明电灯的过程中，曾多次在日记本上写道：“我相信自己会成功的，我知道自己一定行，我会发明电灯的！”正是这种必胜的心态使得他坚持了上万次试验，直到成功制造出电灯。在投资理财上，我们应该始终坚信，未来会比现在更好，只要我们始终保持赢家的心态，不断地对自己说：“我相信，我能行！”我们就一定能够得到我们想要的回报。

北大清华的财富箴言

世界上有很多事是我们无法预料的，但是假使你想要拥有财富，单单具备专业知识是不够的，你还要有赢者的心态，只要你自己坚信你能成功，你就能成功。

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

投资并不意味着一夜暴富

《论语》里有这样一段话：“无欲速，无见小利。欲速则不达，见小利则大事不成。”为政如此，为商亦如此。

有些人总幻想着利用投资一夜暴富，今天投进股市一些钱，就想明天能赚到几千万。其实，投资是一场残酷的战争游戏，那些企图一夜暴富的冒险家不能玩这个游戏，强行进入的结果只能是一贫如洗。

小李今年28岁，自身和家庭条件都很优越，大学主修的是酒店管理专业，毕业后在一家知名酒店找到一份工作，后凭借自己出色的才能，在3年内晋升为部门经理。

2012年听朋友说炒股特别赚钱，就不假思索一头扎进了股市，做起了一夜暴富的梦。谁知3个月过去了，小李买的那只股票不但没有涨，反而跌了。小李开始着急了，决定抛出这只股票改买另一只。等小李买好另一只股票后，他之前抛出的那只股票开始疯涨，这使得小李后悔不已，他逢人就讲：“投资股票一定要有耐心，总是幻想着一夜暴富是不可能的。”

越想在投资市场上一夜暴富的人，就越难以达成致富的梦想。不管是巴菲特、彼得·林奇这样的国外投资巨鳄，还是中国国内的诸多著名投资人，都没有在投资市场上实现一夜暴富。

被誉为“股神”的巴菲特，6岁开始储蓄，每月30元，到13岁时，已经有了3000元，于是他用这3000元买了一只股票。之后他年年坚持

第10课

好心态胜过好方法，投资时心要狠手要稳

储蓄，年年坚持投资，数十年如一日。2010年，80岁的巴菲特以470亿美元的资产位居这一年《福布斯》富人排行榜第三名。

所以说，对于那些有意利用投资致富的人来说，首先应该制定一个合适的投资策略，不能盲目投资，不要对投资的期望值过高。幻想着一进行投资就能赚大钱是不理性的，而这些不理性的想法常会让投资者损失巨大，因为真正的财富积累途径是通过“适当”（既不高也不低）的常年平均回报率加上时间的“复利”作用而实现的，并不是短期内进进出出的投机或梦想一夜暴富的赌博之类的东西。

有专家专门对此作过科学的研究：同样一种投资产品，你持有1年的话，负收益的可能性占到22%；持有5年的话，负收益的可能性为5%；而持有10年的话，负收益的可能性为零。它的原理就在于：所有的投资都存在一定风险波动，你持有的时间越长，风险的波动就会更趋近于它的长期均值。这就是说，随着时间的延长，你相应承担的风险就会减少。当然，前提是你选对真正有价值的产品。而且，所有的投资都要求我们尽可能多地了解有关的知识，不断寻找适合自己的投资方法。

所以说，在投资中，你一定要知道，投资不是投机，而是细水长流、相对稳健的财富积累，如果你指望着靠投资而一口吃成个胖子，那么，最后只能欲速则不达，甚至适得其反。

北大清华的财富箴言

坚持是人成功的法宝，做任何事情都要有耐心，投资也是一样。只有找到适合自己的投资方法并且坚持下去，你才会获益。

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

控制情绪才能持续获得收益

一个人要想获得良好的投资业绩，不仅需要掌握正确的投资理念和投资方法，并且保持积极勤奋的工作态度，还要始终控制住自己的情绪。只有控制住自己的情绪，才能持续获得收益。这是因为，投资不是一朝一夕的事情，在一个相对长的投资期限内，投资者会遭遇各种不同的政治环境、经济周期、财政货币政策、投资主题、风险偏好等，还有各种意料之外的风险因素，想要在这么长的时期内一帆风顺几乎是不可能的。就连“股神”巴菲特那样伟大的投资者，在其投资生涯中也曾有九个年度跑输市场。因此，要想在投资这个领域笑到最后，必须坚守底线，以正确的心态面对压力和诱惑。

美国船王哈利曾对儿子小哈利说：“等你到了23岁，我就将公司的财政大权交给你。”等到小哈利23岁生日这天，老哈利却带着儿子进了赌场。老哈利给了小哈利2000美元，让小哈利熟悉牌桌上的伎俩，并告诉他，无论如何不能把钱输光。

小哈利连连点头，老哈利还是不放心，反复叮嘱儿子，一定要剩下500美元。小哈利心想这实在是容易不过的事情了，就拍着胸脯答应下来。然而，事情超出了小哈利的控制，年轻的小哈利很快赌红了眼，他把父亲的话忘了个一干二净，最终输得一分不剩。走出赌场，小哈利十分沮丧，和父亲说他本以为最后那两把能赚回来，那时他手上的牌正在开始好转，没想到却输得更惨。

老哈利说，你去赚钱吧，赚够了钱再进赌场。于是小哈利打了一

第10课

好心态胜过好方法，投资时心要狠手要稳

个月工，挣到了700美元。他再次走进赌场，这次他发誓只输掉一半的钱。

然而，小哈利又一次失败了。当他输掉一半的钱时，却怎么也移不动脚步，又一次把钱全压了上去，照样输个精光。老哈利则在一旁看着，一言不发。走出赌场，小哈利说他再也不想进赌场了，以他的性格只会让他输得一分不剩。老哈利却不以为然，他坚持要小哈利再进赌场。老哈利说，赌场是世界上博弈最激烈、最无情、最残酷的地方，人生亦如赌场，你怎么能不继续呢？

小哈利只好再去打短工。等到他又一次走进赌场时，已是半年以后的事了。这一次，他吸取了以往的教训，尽管还是输局，但当钱输到一半时，他毅然决然地走出了赌场。这一次他有了一种赢的感觉，因为他战胜了自己。

老哈利看出了儿子的喜悦，他对儿子说：“你以为你走进赌场，是为了赢谁？你是要先赢你自己！控制住自己，你才能做天下真正的赢家。”

从此以后，小哈利再走进赌场，都给自己制定一个界线，在输掉10%时，他一定会退出牌桌。渐渐地，小哈利熟悉了赌场，然后他开始赢钱。第一次赢了几百美元时，他的父亲警告他让他离开赌场，可他一心想赢更多的钱，最后自然是输得精光。

小哈利想起父亲的忠告开始后悔，如果当时他能听从父亲的话离开，他将会是一个赢家。可惜，他错过了赢的机会，又一次做了输家。

又过了一段时间，老哈利再进赌场时发现不管小哈利是输是赢，到10%的时候他都会离开赌场。老哈利非常激动，因为他知道，在这个世界上，能在赢时退场的人，才是真正的赢家。

于是老哈利让小哈利接管公司的财政大权，小哈利倍感吃惊：“我

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

还不懂公司业务呢。”老哈利却一脸轻松地说：“业务不过是小事。世上多少人失败，不是因为不懂业务，而是控制不了自己的情绪和欲望。”

能够控制情绪和欲望，往往意味着掌控了成功的主动权，然而，在投资中保持良好心态是件知易行难的事，就像小哈利进赌场一样，在各种压力和诱惑面前，要想始终保持平和的心态绝不容易。因此我们要不断磨砺自己，打磨自己的心境，当有朝一日你做到面对激增或锐减的财富不动声色的时候，你就完全掌控了自己的情绪，你的投资之路也会越走越顺。

那么，怎样才能在投资时控制自己的情绪呢？主要从以下几个方面着手：

(1) 转移：当我们投资失利时，或者当我们在商场上遇到打击时，一定要学会转移负面情绪。这时候不妨多想一些愉快的事，将注意力转移到愉快的事情上去。

(2) 分离：分散你的烦恼，把它们各个击破。不要把这个烦恼与别的烦恼联系起来。你应该把事情分门别类，一件件去处理。

(3) 弱化：减弱你的烦恼。对于非原则的刺激，我们必须学会紧紧地把握住闸门，尽可能不听、不看、不感觉，不让它进入你的内心。

(4) 体谅：我们要学会换位思考。可能一个客户做了让你十分气愤的事情，这时你不如换位思考一下，学会体谅别人。

(5) 解脱：当你在方案处理或者项目选择上想不通、作不出决定时，不要只生闷气，要学会换一个角度看问题，从更深、更广、更高、更长远的角度审视它，以求跳出自己设定的局限，使自己的精神获得解脱，以便把自己的精力转移到自己所追求的目标上来。

如果我们能做到以上五点，就一定可以提高自控力，谋求到我们的财富。

北大清华的财富箴言

投资路上很多事情我们都无法预知，祸福皆有，有赚有赔，但我们应该记住，挫折只是暂时的，只有控制好情绪，不为暂时的输赢而苦恼，我们才能持续获利。

即使摸到一副坏牌，也要学会把它打好

古人云：“穷且益坚，不坠青云之志。”就是说人虽然穷，但是意志要更加坚定，志向要更加远大。虽然我们生活质量的高低总会在一定程度上受到外界条件的影响，当外界条件较好时，我们更容易享受到美好的生活；而当外界条件恶劣的时候，我们的生活难免会陷入困境。但是如何过好自己的生活却取决于我们自己，很多时候即使摸到一副坏牌，我们也要学会打好它。

在美国中西部的一个城市里住着一位大人物，叫迪布·汤姆斯，他是美国的著名企业——温迪连锁店的创办者。迪布·汤姆斯还获得过赫纳肖·亚尔加奖，这个奖项旨在奖励出身寒微、力争上游，在社会上崭露头角的人。

迪布·汤姆斯从小就是一个孤儿，他不知道自己的出生地在哪里，不知道自己的父母是谁。他由他的养父母带大。开始步入社会的时候，迪布·汤姆斯只有几美元，换过好几个工作之后他在印第安纳州福特·维因的一家餐厅当实习服务生。他十分勤快，而且善于分析事情，很受餐厅主人的赏识，于是主人就把俄亥俄州哥伦布市快要倒闭的一家

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

小店交给他经营，以此来考验他的能力。一开始，迪布·汤姆斯无论如何也没有办法使那家小店兴旺起来，他就一项项地排查找原因。最后他发现是因为小店里的菜式过多，采购时容易浪费，因此利润也就随之减少。于是他对症下药，减少了菜式，争取把现有的每一道菜都做得很精致，果然生意日渐兴隆起来。

后来迪布用自己赚的钱开了一个汉堡餐厅，并以女儿的名字温迪作为店名。为了保证质量，他要求一定要使用最好的牛肉，外加他不断想出的新点子，很快这家小店就声誉远播，受到了很多人的欢迎。后来，他的连锁店陆续开张，店面也逐渐扩大。现在，温迪连锁店已多达3200家，在快餐界排名第一。

可以说，迪布摸到的是一副很差的牌，但是他却能够“打”出好的人生，这主要在于他有坚定的干劲和信念，不认输，勇敢拼搏，不断设定新目标，找出自己最擅长的“打法”，以此实现更高的理想，从而登上了人生的巅峰。

赚钱就像打牌一样，如果你没能抓到一手好牌，就只有好好利用手里的牌，努力地打好它。除此之外，你没有什么其他的选择。当我们在投资中陷入困境时，任何抱怨都是于事无补的，我们能做的只有面对现实，通过自己的努力来扭转局面。

做人需要打拼，只有通过打拼才能走出贫穷，改变自己的生活。一次的输赢并不能决定一生的输赢，一次的失败也不代表永远的失败。在人生每一次“牌局”中，只要认真把握机会，相信最终你将会赢得这一生的成功。

北大清华的财富箴言

你无法选择你的出身，但你可以选择你的财富道路。记住，未来是

第 10 课

好心态胜过好方法，投资时心要狠手要稳

靠自己创造的，只要有信心和毅力，相信无论你拿到的是一副怎样的牌，都一定能把它“打”得精彩。

第 11 课 在别人贪婪时恐惧， 在别人恐惧时贪婪



投资的时候最能考验人的眼光，别人都在疯狂投资时，你要看到里面的危机；别人都在犹豫不决时，你要看到其中的商机。只有这样，你才能在投资中立于不败之地。

扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张。我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。船要行得快，但面对风浪一定要挨得住。

——李嘉诚

成功，不妨“剑走偏锋”

谁都想成为一个富有的人，谁都想拥有财富，但大多数财富为什么还是掌握在少数人手中？原因就是，大多数人只是“想”拥有财富，却不付诸行动。换句话说，就是他们没有冒险的勇气，他们害怕风险太大，超出自己的承受范围。但是他们不知道的是，不冒险就不可能拥有财富。毕业于北京大学的李彦宏说：“其实内心中我永远是一个创业者，天性喜欢冒险。”如果你也想成为百万富翁，那你最好多一点冒险精神。

李彦宏是一个天生的冒险家，在他的创业道路上时刻充满着冒险和创新。他带领着百度一步步地走向新的方向。他多次大胆更换自己的盈利模式，使得百度在前进的道路上越走越远。

大家都知道，百度的成功，得益于其简单的盈利模式——对一些有明显商业需求的词汇搜索结果的首页排名进行竞价销售，然后让竞拍客户对每点击一次所支付的费用竞拍。

很快这种通俗易懂、深受中国中小企业欢迎的竞价排名模式推动了搜索广告市场的蓬勃发展，并为百度带来滚滚财源。但是就在这个时候，百度 CEO 李彦宏却忽然决定以一种尚未被验证过的全新模式替换之，一脚将这辆全速行驶的跑车的刹车踩到了底。

于是，并不完美且不为百度用户所知的新系统凤巢在一夜间取代了竞价排名系统。

面对这样的变革，不管是百度团队，还是外部客户，一时之间都难以接受。因此，改革初期，一大堆理性和非理性的反对声，几乎淹没了

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

李彦宏宣布替换决定的声音。但是，李彦宏对所有的反对声几乎置若罔闻，自信且有充分判断的他，已经丝毫不会因周围这些疑虑而改变——竞价排名被凤巢系统强行替代。结果，事实再次证明了他所作决断的正确性，短期阵痛之后，凤巢开始发挥出竞价排名无法比拟的优势。

李彦宏冒险的背后，充满了不凡的远见卓识和敢于行动的勇气。

尽管风险很大，但是对于在行业机会、竞争格局、企业能力等方面熟稔于心的李彦宏而言，这个风险是在可控范围之内的。因此，他大胆革新，最终使得百度迎来更好的发展。

在不确定的环境里，人的冒险精神是最稀有的资源。在这个世界里，没有哪条路是万无一失、没有风险的。变幻莫测的世界让人难以琢磨，所以，那些在波涛汹涌的人生中自由遨游的人，一定得有冒险的勇气。甚至有一些成功人士认为，成功的主要因素便是冒险，它是致富的重要心理条件。

在富人的眼中，自己的投资、自己的经营本身就是一场冒险，一种挑战，一种想战胜他人赢得胜利的挑战。因此，在生意场上，冒险意识应该是人人必备的。“一旦看准，就大胆行动”已成为许多商界成功人士的经验之谈。

如今，商家的法则就是你冒的风险越大，你赚的钱越多。特别是对于一个前人尚未涉足的市场领域，作为开拓者就更要冒风险。研究证明，那些在事业上取得伟大成功的人，基本上都经历过风险。当机会来临时，他们会毫不犹豫地抓住它，因为他们都知道机不可失，时不再来，当一次风险管理者，说不定就会一鸣惊人！

实际上，很多时候，挑战则意味着机遇，冒险则意味着机会，正所谓“风险越高，机遇越大”，而且好的机遇常常藏在风险的背后，而往往一个很小的机会也会改变运势。你抓住了这个机会，或许成功，或许失

第11课

在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪

败，但你不敢下手，就永远没有成功的可能。因此我们要像世界上最能忍辱负重的犹太人一样，敢于抵上身家性命，成与不成在此一搏。赢了，我们从此过上想要的生活；输了，也许是一败涂地，大不了从头再来。

勇者和一般人的区别在于：一般人往往会望而却步，甘愿放弃机会，而勇敢者就会知难而上，激流勇进。其实，只要我们充分估计了自己的能力和各方面状况，不盲目冒进，大胆地去尝试，就一定能够取得令我们满意的结果。

一个成功的人，一定是具有冒险精神的人。他们都能勇敢面对他们所畏惧的事物，冒险犯难，最终出人头地。而那些利用投资致富，实现梦想的人，也都是以冒险的精神作为后盾。那些处处小心谨慎的人，往往很难有所成就；而缺乏冒险精神的人，梦想将永远都只是梦想。

北大清华的财富箴言

投资本来就有风险。在投资过程中，如果你不敢当机立断地进行交易，不敢冒险，那么你永远无法感受到风险的快感。要知道，冒险总比墨守成规让你更有机会成功。

扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张

人算不如天算，再聪明的人，都会有失算之时，所以，我们做任何事情都应深思熟虑，凡事力求做得稳健。尤其是投资，更应该注意这一点。想要成为一个优秀的投资家，就一定要有沉稳的心态。

拿投资股票来说，它是个风险与机遇并存的事情，但是有一种人不

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

能进，进了必然血本无归，就是那些急功近利的人。香港首富李嘉诚说：“一向以来，我做生意、处理事情都会深思熟虑。例如天文台说天气很好，但我常常会问自己，如果5分钟后宣布十号台风警报，我会怎样。在香港做生意，就要保持这种心理准备。”

在1987年10月26日香港股市全面崩溃之后，李嘉诚提出“稳定港市”的方案，这个方案一提出，就被很多人指责是为了他的私人利益考虑。但是李嘉诚明确表示：“此举目的是希望看到本港股市和经济不要有太大波动，希望能稳定下来，绝非为个人利益，完全是为本港大局着想。”

当时，李嘉诚家族控有长江实业35%以上股权，和黄的股权也将近35%。按照收购及合并条例，已超过35%股权的人士要再增购股权，就必须提出全面收购。显然，李嘉诚无法全面收购，于是他要求当局放宽限制，但证监会碍于条例不予批准。李嘉诚多次去港府力争，希望以“救市大局”出发。最后，收购及合并委员会决定接纳李嘉诚的“救市建议”，暂时取消全面收购条例，但规定所购入最高限额之股份，必须在一年内以配售方式出售。同时，购入股份时必须每日公布详情。这意味着，在一年限期内，如果股价继续下跌，那么他收购的股票则必亏无疑。

当时，许多人都预言李嘉诚这次肯定在劫难逃，甚至还有报纸公开说：“李嘉诚原先酿的美酒变成苦酒，现在不得不喝下去——李氏购买了数亿股票。”虽然这只是一家之言，但是这样说也是有一定根据的，依照以往香港及海外的股市经验，大股灾之后，会有2到3年的低谷期。李嘉诚这次自然是亏定了。

然而，出人意料的是，这次股市竟恢复得如此之快，到年底股市就开始回扬上涨（欧美的股市也是如此），到了1988年的4月14日，恒指

第11课

在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪

收市报2684点，已接近1987年年初的水平。于是李嘉诚在一年的期限内，以配股方式将增购的股票出售，不但没有亏蚀，反而还有几千万港元的盈利到手。

这使许多同行都觉得难以置信，产生“李嘉诚为何总是命运的宠儿”的疑问。李嘉诚这次百亿集资行动（9月14日）与香港股市暴跌（10月19日）的时间相差只有35天，因此就有很多人猜测李嘉诚已预感到香港股市将会出现大灾难。到今天，这仍然是一个难解之谜，但不可否认的是李嘉诚有超准的眼光。

李嘉诚认为，在进行投资时，关键是要看得准，不能只抱着投机家的心理，要做一个真正的投资家；不能只顾着眼前的利益，要看到事情的长远发展。要做到这一点，需要注意以下几点：

（1）要谨慎投资，在资金运转良好或有剩余资金的情况下，才去考虑获得额外报酬的对外投资。

（2）如果投资是生产经营的必需环节，或是进行风险性投资，都必须拟定严谨的投资计划，进行科学的投资回报评估和论证，选择最佳的资金投入时间，以避免造成资金短缺或运转不灵。

（3）进行合理投资组合。投资组合包括不同投资品种的组合、不同行业或部门的投资项目的组合，长短期不同的投资组合等，以追求一种收益性、风险性、稳健性的最佳组合。

（4）加强对投资的系统风险和非系统风险的研究，以减轻和抵消对投资效益的影响。

北大清华的财富箴言

在投资过程中，一定要保持良好的心态，急功近利是不可取的。要在扩张中不忘谨慎，在谨慎中不忘扩张。

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

做好充分准备，然后才去做

做好充分的准备是你成功的前提。在你开始做任何事情之前，首先应该把准备工作做好。比如你明天要出门旅游，今天应该把天气情况、旅行线路了解清楚，把衣服鞋帽等都准备好，确保准备充分。同样，在投资之前，也应该做好充分的准备，先了解自己想投资的产品的各方面信息，再决定是否投资。

著名的演讲大师陈安之在提到他邀请世界潜能大师安东尼·罗宾去台湾演讲时说：“我从来没见过准备这么充分的人，他所提供给我的准备资料，要求十分严格，他甚至还把演讲的温度写在合约上，让我提前两个小时把空调调到规定的温度，确保学员进来时已经具有他所要求的温度。”他还说，从这些事上他深深地了解了这个人为什么能成为世界顶尖的人士。

投资也一样。我们要投资一个不熟悉的领域，一定要先了解这个领域的基本情况，要多学习与这个领域相关的知识，以便有备无患。

张小姐是一家公司职员，2012年结婚，夫妻二人都在北京生活。张小姐的月薪是3000元，她丈夫的月薪是10000元左右，两人都有齐全的社保。两人没有孩子，每个月能有约5000元的结余。在结婚时，张小姐有一笔20000元的存款。

张小姐夫妇是“80后”夫妻，没有太多的理财经验，对理财的知识也知之甚少，但是，他们打算3年后要小孩，因此，他们开始尝试理财。于是，他们利用业余时间积极学习有关理财的知识，张小姐主攻基金，

第11课

在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪

她丈夫主要关注股票，两人约定一起为了未来奋斗。经过一段时间的学习，夫妻两人决定试验一把，于是张小姐购买了3000元的基金，她丈夫则买了5000元的股票。一年以后，两夫妻的投资都有了收益，这更坚定了他们不断学习的信念。

假如张小姐夫妇不进行准备就乱投资，最后不一定是什么结果呢。所以我们在做任何投资的时候，在自己能力范围内，尽量多花一点时间来事先做好充分的理财准备。

北大清华的财富箴言

无论投资什么项目，只要时间充足，不妨多做一点准备，千万不要急着投资。俗话说“磨刀不误砍柴工”，一定要考察清楚了再出手。

胆大心细的人才能取得最后的胜利

形容一个人胆大有两个相近的词语，一个是“勇夫”，而另一个则是“莽夫”。这两个词的差别就在于语体色彩不同，“勇夫”是褒义词，而“莽夫”则是贬义词。人人都想当勇夫，但是只有胆大是称不上勇夫的，胆大还必须心细，这才是勇夫。做生意也是一样，在你看准一项投资时，既要胆大，有放手一搏的勇气；又要心细，有观察风险的态度。只有这样，才能做成大生意，赚得大钱。

郑伟是北大管理系2008届的学生，2012年大学毕业后进入了一家房地产公司做销售工作。他每天主要的工作内容是根据客户要求寻找合

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

适的房源，并带领客户去看房。

有好几次看房时，顾客都提出送纯净水是不是方便的问题，因为市场上现有的送水公司只去那些地段方便的住户家里送水，住得偏远的住户就享受不到这项服务。

于是郑伟做了广泛的市场调查，发现确实存在不少这样的情况。于是他果断辞去了公司的职务，自己贷款办了一家送水公司，专门为那些居住偏远的用户送水。很快，郑伟的公司就办得有声有色了。

郑伟的成功不仅在于他能留心生活中的细节，在辞职之前做好市场调研，还在于他足够大胆，能辞去稳定的工作独立创业。所以只要我们胆大心细，赚钱对我们来说就不是难事。

很多老板在处理生意上的事常常是干净利落，从不拖泥带水，这种精神固然可贵，但是也必须以缜密的思虑为前提。许多人做生意挣得快，亏得也快，就在于他们完全凭运气赚钱。既是做生意就不能逞匹夫之勇，因为运气无法保证你长期获利，只有自身不断修炼，胆大心细，才能细水长流，财源滚滚。

香港长江实业（集团）有限公司董事局主席李嘉诚可以称得上是一名勇夫，他以投资果敢著称。但是，在投资之前，深入细致的市场调查报告不知已经被他看了多少遍。尽管旗下的企业已经遍布全球，但是李嘉诚仍然在投资上谨慎小心，不敢有丝毫的大意。作为普通投资者，虽然我们没有李嘉诚那样独到的眼光和大手笔，但是最基本的做法还是可以做到的。

看到创业的机会来临，仍然还要十拿九稳才愿意出击的人，他们根本不适合在商场上发展。地产大亨潘石屹曾经说过：“做商业，小心谨慎是必要的。如果对于大势没有判断，那么小心谨慎就是坏事，就是保

第 11 课

在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪

守不发展；但要是对市场的发展判断很准确，那么小心谨慎就是件好事情。最重要的是千万不能人云亦云，不能随大流。做生意最重要的就是胆大心细。”

北大清华的财富箴言

人的一生可能会有千万次的机会，那么我们怎样才能把握住这样的机会呢？一是胆大，二是心细，只有两者具备，你才能获得财富。

第 12 课 多元化投资，不要把鸡蛋放进同一个篮子里



投资界里有一句至理名言：永远也不要
把鸡蛋放在一个篮子里。也就是说，我们要进行
多元化投资，要把钱分开投在不同的领域，不
要盯着一个项目，这样才能避免大的风险。

优秀的创业家，面对 10 倍以内的资金优势，也照样保有市场份额。
而超过 10 倍资金就别硬抗了，趁早缴枪，谈合并，免得浪费投资的钱。

——李国庆（当当网创始人、联合总裁，毕业于北京大学）

优中择优，寻求利益最大化

我们进行投资，都是以挣钱为目的，那么我们应该怎么做，才能使自己获得最大的利益呢？方法就是“优中择优”。我们在投资之前，首先需要对市场作出准确的分析，并且能够预计它未来的走向，在众多投资对象中选择最具有市场发展潜力、最适合自己的那个产品投资。吕不韦以商人之名辅佐秦庄襄王登上王位，他也因此获得了巨大的回报，成为秦国的宰相。这样的投资，至今被投资界奉为典范。

吕不韦自认识异人后非常兴奋，他决定对异人投资，但又有点不放心，因为在吕不韦的时代，对一个政治人物进行投资，还史无前例。于是，他打算回家和他父亲探讨一下。

吕不韦问他的父亲：“种田能获利几倍啊？”

他的父亲回答说：“10倍。”

吕不韦又问：“经营珠宝生意能获利几倍？”

其父答：“100倍。”

“那么，帮一个国王登上王位、安定一个国家呢？”

吕不韦的父亲听了儿子的话，非常惊讶，因为“立主定国”这样的事，实在难以用数字计算出有多大的利。所以，他说：“那就获利无数了。”

于是吕不韦就对他的父亲说：“您看那些脸朝黄土背朝天的务农者，累死累活还不能丰衣足食。如果建国立君，不仅我们可以享用不尽，还可以泽被后世。我现在想做这件事了。”

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

从这个故事来看，我们选择投资什么是很重要的。吕不韦放弃了种地和做生意，转而投资一个政治人物，获利自是极大的。

现在的世界，有那么多选择，在投资时我们如何优中择优，寻求利益的最大化呢？

1. 跟着富人做投资

富人之所以会成为富人，是因为他们总具有些超越常人的智慧，他们有敏锐的市场观察力。所以，如果有可能的话，我们应该紧跟富人投资，这样能避免自己乱投资，让利益最大化。

2. 做自己擅长的项目

做之前先问问自己，这个项目自己熟悉吗，成功的把握有几成，这样就会减少投资风险。

3. 成功贵在坚持

很多人都说股市有风险，但其实有人做过测算，长期持有股票超过9年，保本的概率是100%。巴菲特之所以能成为大富豪，也是他坚持了长期投资的理念。

4. 善于从失败中总结，争取不犯同样的错误

我们要多在失败中磨炼自己，即使失败了，至少我们可以得到更多的经验。经历过失败后取得的经验，才是人生最宝贵的财富。

其实，只要我们用心，按照这些方法做，我们一定能寻求到利益的最大化。

北大清华的财富箴言

在投资的过程中，我们一定要善于比对，优中择优。在所有的项目中找到能让自己获利最高的项目，做好判断，坚定投资信念。

不要把鸡蛋放进一个篮子里

投资界有一句至理名言：“不要把鸡蛋放在一个篮子里。”意思就是说投资的时候要把风险分解开来，以免孤注一掷失败之后造成巨大的损失。如果“把鸡蛋放在一个篮子里”，你将面临两种可能的损失：一种情况是，你摔了一跤，篮子里所有的鸡蛋一起摔破了；另一种情况是，如果你的篮子漏底了，结局也是一样的。但如果你“把鸡蛋放在几个篮子里”，这种结果就不会出现了。

同样的道理，如果你把钱分散投资到不同的投资品种上，就可以避免一次性蒙受巨额损失。但如果你把所有的资金都投到一个投资品种上面，如果你的投资出现了失误，那你的损失可就大了。

小杨今年 27 岁，是一家电脑公司的财务总监，月收入在 10000 元左右，加上约 3 万元的年终奖，年收入约 15 万元。除此之外，小杨还有一笔 28 万元的存款。

小杨每年需要支付教育费用 5000 元，房租每个月 1500 元，服装费、餐费 1000 元，其他支出约 600 元，每年总支出约 4.3 万元。

2012 年 2 月，小杨的朋友小尹告诉他：自己投资股票 3 个月挣了 2 万元。小杨怦然心动，也打算拿出自己的存款来投资股票，于是他问炒股的同事，哪只股票收益好。同事听了他的情况后，热心地帮他分析了大盘走势。最终小杨选了一只股票，把自己的全部积蓄都投了进去。之后几天，小杨一直关注大盘走势，看到自己的股票价格上涨就十分开心，价格下跌则晚上睡不着觉。几个月后，小杨所持的股票价格一路狂跌，

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

小杨也赔得血本无归。

通过以上的案例我们知道，不管我们做什么投资，很重要的一点就是：永远不要进行单一领域的投资，要记得把鸡蛋放在不同的篮子里。

投资大师罗伯特说：“你的头脑是你最有用的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。”因此，如果你想成为成功的投资者，就不能盲目地压上血本。

北大清华的财富箴言

理财投资，应该把资金适当分散投入到不相关的品种：就一个相关性较高的品种来说，鸡蛋可以放到一个（小）篮子里。关键是一定要选好你的篮子。

资产配置，让投资结构合理化

很多人觉得只是有钱人才需要配置自己的资产，自己没什么钱，自然不需要资产配置。这样的想法是不正确的。投资理财专家建议大家，在投资过程中一定要合理配置资产。

徐雯今年26岁，卫校毕业后她一直在一家大医院做护士。在好友的动员下，2012年她辞去了这份固定工作，专门做起了某知名化妆品的直销业务。徐雯很善于交际，并具有一定的客户资源，于是她的业务越做越好，每月提成收入也从3000元、6000元、9000元，一直到了10000多元。她的丈夫王先生是政府机关的公务员，在她的鼓动下，也被“拉

第12课

多元化投资，不要把鸡蛋放进同一个篮子里

下了水”，做起了直销业务。现在，王先生的月收入达到了5000多元。

目前，两人的家庭收入为20000元，除了日常开销、按月偿还银行住房贷款以外（尚欠银行贷款本息合计为40000元），每月还有15000元的结余。不过，由于夫妻两人均不善理财，面对不断增加的收入，他们还是只认银行储蓄一条路，渠道单一，收益低下。

于是专家建议他们：20%的后续收入进行储蓄，30%的后续收入购买国债，30%的后续收入用于购买开放式基金，15%的后续收入进行股票投资，5%的后续收入购买保险。

果然，这样投资一年后就收益15000元，徐雯夫妇特别高兴，连说以后投资，一定要对自己的资产进行合理配置。

在进行投资时，你就会面对这些问题：你愿意创造资产也就是自己创业，还是仅仅购置资产呢？你的资产打算如何配置？怎样才能使投资结构合理化？

对此，北大和清华大学的理财专家给我们提出以下三点建议。

1. 将资产进行分类

资产的分类主要有两种：第一种是实物（固定）资产，比如说房产、艺术品等；第二种是金融资产，比如说股票、债券、基金等。几乎所有的投资，收益和风险都是成正比的。以基金为例，股票型基金预期收益高，但是风险也随之放大；债券型基金和货币市场基金的特点是稳健、风险相对较小，但是它的收益就比股票型基金低。

2. 依据个人情况的不同进行资产配置

资产配置因人而异，不同阶段的资产配置是不一样的。年龄、投资属性、市场状况是很重要的参照指标。比如，对于35~45岁的人来说，他们正处在赚钱的黄金时期，有很多赚钱的机会，但同时需要准备子女

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

教育金、购房金、养老金等。那么这个时候的投资一般可按照固定资产占45%，股票、基金等占30%，储蓄、银行理财、债券等占20%，保险占5%来配置资产。与此同时，还应该随时了解相关行情，知道市场走势，然后依据自身情况调整投资方向。

3. 审核投资效果

对于那些风险较低的品种来说，投资时间越早就越好，这样会产生可观的复利。而对于风险较大的品种，则要考虑介入的时间，这是最关键的。譬如股票投资，整个大盘走势良好时，不妨尽快投资，采取低购高抛方案，以使自己获得最大的利润。

总之，我们在进行投资时，一定要综合考虑各方面因素，争取做到使资产能够合理配置。

北大清华的财富箴言

资产的配置是我们投资过程中一定要注重的一点，只有把自己的资产进行合理配置，才能让我们获取到更多的财富。

放弃沉没成本，果断抽身

投资要有一种选择的意识，在强敌面前适时撤退也是一门艺术。一次投资，已经亏本了，不知道接下来结果如何时，有的人能及时撤退，而有的人却迟疑着不肯放弃。不懂得放弃的投资者觉得自己之前的投资还没有收回成本，仍耿耿于怀，其结果是不仅前期的投资没有收回，后

第12课

多元化投资，不要把鸡蛋放进同一个篮子里

期也搭上了不少资金。放弃是投资的必修课，不懂得放弃，就很难顺利地获得更多的财富。

例如，在证券投资中，“保本”这一观点一向是很多投资人遵循的最基本的原则。假如一只股票是你20元购入的，许多人卖出的时候就一定要高于20元，这就叫做“保本”。其实，如果理性地看，持有还是卖出股票与20元的买入价并没有直接的关系，一旦你用20元的价格买入股票，这个买入价就已经成为了沉没成本，那么决定你卖出的理由应该是它未来的走势，而不是你的买入成本。而且，在风云变幻的股市中，“保本”卖出的策略是非常危险的，它可能会让投资人被迫忍受长期下跌造成的巨额亏损。

中国航空工业第一集团公司在2000年8月决定今后民用飞机不再发展干线飞机，而转向发展支线飞机。这一决策立刻引起广泛争议。

该公司与美国麦道公司于1992年签订合同——合作生产MD90干线飞机。1997年项目全面展开，1999年双方合作制造的首架飞机成功试飞，2000年第二架飞机再次成功试飞，并且两架飞机很快取得美国联邦航空局颁发的单机适航证。这显示中国在干线飞机制造和总装技术方面已达到90年代的国际水平，并具备了小批量生产能力。

就在此时，MD90项目下马了。许多人反对干线飞机项目下马的一个重要理由就是，该项目已经投入数十亿元巨资，上万人倾力奉献，耗时6年，在终尝胜果之际下马，造成的损失实在太大了。这种痛苦的心情可以理解，但是从经济学的角度讲，不管该项目已经投入了多少人力、物力、财力，对于下马的决策而言，其实都是无法挽回的沉没成本。

然而就是这些已经沉没了的成本，却还让许多不明就里的人难以割舍。他们把它当做“鸡肋”，食之无味而又弃之可惜。实际上这些人不

第三部分

投资要巧，风险才小——北大清华人的投资手段

明白：沉没成本永远是决策的非相关成本，与其相伴随的机会成本才是决策相关成本，需要在决策时予以考虑。

沉没成本和机会成本之所以会对决策产生这样微妙的作用，原因就在于机会成本不是现实的成本，是隐性的，而沉没成本却是实实在在的，让人有一种“割肉”的痛楚。成本沉没固然令人感到可惜，然而伤心懊悔也于事无补，还不如适时放弃，抓紧时间，创造更多的价值出来。

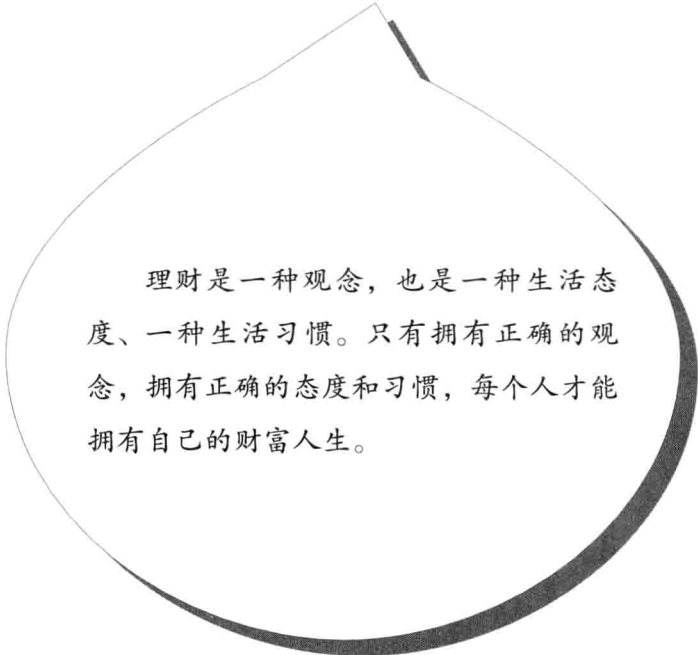
因此，我们在投资时一定要理性面对，果断放弃那些已经发生，且不可能收回的沉没成本，避免在失败的泥潭中越陷越深，这些是我们百炼之后应当具备的一种投资智慧。

北大清华的财富箴言

投资的道路上，有得就必须有舍，尤其是在投资前途未卜的情况下，面对那些已经深陷进去的投资，果断放弃，也是一种智慧。

第四部分

你不理财，财不理你—— 北大清华人的理财箴言



理财是一种观念，也是一种生活态度、一种生活习惯。只有拥有正确的观念，拥有正确的态度和习惯，每个人才能拥有自己的财富人生。

第 13 课 巧用储蓄， 让银行给你发工资



俗话说：“人挣钱，累死人；钱挣钱，乐死人。”不计算，不尝试，你永远也不知道复利的威力有多大。

理财必须花费长久的时间，短时间是看不出效果的。

——李嘉诚

储蓄是投资本钱的源泉

储蓄是最传统、最大众化的理财方式，是创业之本，也是人们抵御意外风险的最基本的保障，尤其对于普通老百姓来说更是如此。如果一个人下个月的薪水还没有领到，这个月的薪水就已经花光，甚至还到处向人借钱，那这个人就不具备经营自己事业的资格。要想成功创业，首先就必须养成储蓄的习惯。

如果每个月能够持续积蓄一部分钱，那么几年下来就能积累一笔不少的资金。日本麦当劳社名誉社长藤田田就是一个具备“储蓄性格”的人。

在日本，大约有1.35万家麦当劳店，它们的年营业总额突破40亿美元。拥有这两个数据的主人是一个叫藤田田的日本老人。

藤田田1965年毕业于日本早稻田大学经济学系，毕业之后在一家电器公司打工。1971年，他开始创立自己的事业，经营麦当劳生意。

而藤田田当时只是一个毫无背景支持、才出校门几年的打工族，存款也不到5万美元，他想代理经营麦当劳店，根本就不具备麦当劳总部所要求的一家中等规模以上银行信用支持和75万美元现款的苛刻条件。可他看准了美国连锁副食文化在日本的巨大发展潜力，决意要不惜一切代价在日本创立麦当劳事业。

再三考虑之后，藤田田向住友银行总裁表明了他的创业计划和求助心愿，但是，银行总裁看他经济实力太薄弱，就回绝了他。而藤田田以极其诚恳的态度对银行总裁说：“我这5万美元是我毕业后6年来按月存

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

款的收获。在这6年里，我每月坚持存下1/3的工资和奖金，雷都打不动。6年里，当我感到手头拮据时，我也照存不误，甚至不惜厚着脸皮借贷，以增加存款。因为在跨出大学门槛的那一天，我就立下宏愿，要以10年为期，存够10万美元，然后自创事业，现在机会来了，我要提早开创事业……”

住友银行总裁听了藤田田的故事，向藤田田存钱的那家银行核实了他的存款情况后，表示同意支持他创建麦当劳的计划。就这样，藤田田开始了他的创业之路。

藤田田的成功事迹向我们展示了储蓄在创业过程中的力量。然而现实生活中，很多人都不喜欢储蓄，有的人认为应该享受当下，而且认为储蓄很难，要受到限制；有的人认为储蓄的利息没有通货膨胀的速度快，储蓄不合算；也有的人认为以后可以赚到很多的钱，所以现在不需要储蓄。

然而事实并非如此。让我们来了解一下储蓄的好处，了解之后你就会发现与原先想的不太一样。

1. 储蓄是给自己付钱

在生活中，很多人会给别人付钱：买了衣服，要付钱给店面老板；买了面包，要付钱给面包店老板；理了头发，要付钱给理发师，却不会给自己付钱。赚钱是为了今天的生存，储蓄是为了明天的生活和创业，所以我们也应该学会储蓄，给自己付钱。

2. 不能只通过收入致富，还要靠储蓄致富

有些人往往错误地希望“等我收入够多，一切便能改善”，然而事实上并非如此。你的生活品质往往是和你的收入同步提高的，你赚得愈多，你的追求也愈多，花费也相应愈多。不储蓄的人，即使收入很高，

第13课

巧用储蓄，让银行给你发工资

也很难拥有一笔属于自己的固定财富。所以一定要养成储蓄的习惯。

我们可以将每个月收入的10%存到另一个账户上，把这笔钱当作自己的创业资金，然后利用这10%达到致富的目标，利用剩余的90%来支付其他的费用。也许你会认为自己每月收入的10%是一个很小的数目，可当你持之以恒地坚持一段时间之后，你将会有意想不到的收获。也正是这些很小的数目成为了很多成功人士的创业源泉。

千万不可为了加快自己的储蓄速度，而盲目地把收入的30%甚至50%存起来，这样会使自己的生活质量受到影响。做什么事都有一个过程，要懂得循序渐进，致富也一样。

当然，储蓄并不是让我们立刻存入多少钱，而是要合理储蓄，制订计划。

(1) 很多人的投资习惯是“收入 - 支出 = 储蓄”，可是由于支出的随意性，往往会导致储蓄结果与预期背道而驰。因此，我们可以把这个算式列为“支出 = 收入 - 储蓄”，这样，你就会强迫自己少花费，做好投资计划。

(2) 选择储蓄的方式也很重要。相比一些活期存款来说，开放式基金、投连险等可能更适合一些人，因此，一定要选好投资方式。

总之，学会储蓄，并制定合理的储蓄规划是财富积累的良好开端。希望每个人都能养成良好的储蓄习惯。

北大清华的财富箴言

合理的储蓄才能积累资本，才能为以后的投资理财、为以后的创业提供“第一桶金”。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

如何避免储蓄风险

许多人都觉得把钱存入银行是一种最安全的投资方式，但安全不等于就没有风险，只不过储蓄风险和其他的投资风险有所不同。一般来说，投资风险是指不能获得预期的投资报酬以及投资的资本发生损失的可能性。但对储蓄来讲，它的风险则是指不能获得预期的储蓄利息收入，或由于通货膨胀而引起的储蓄本金的损失。

为什么预期的利息收入会发生损失呢？这主要是由于两方面的原因引起的。

其一，存款提前支取。根据目前的储蓄条例规定，存款若提前支取，利息只能按支取日挂牌的活期存款利率支付。这样一来，存款人若需要提前支取尚未到期的定期存款，就会损失一笔利息收入。存款额愈大，离到期日愈近，提前支取存款所导致的利息损失亦愈大。

其二，存款种类选错导致存款利息减少。我们在选择存款种类时，应根据自己的具体情况作出正确的抉择。假如我们不了解一些存款事项，也会引起不必要的损失。例如很多人为图方便，将大量资金存入活期存款账户或信用卡账户，持卡人随用随取，既可以提现金，又可以持卡购物，非常方便。但需要注意的一点是，活期存款利率很低，信用卡账户的存款没有利息。而很多储户把钱存在活期存折或信用卡里，连存很长时间，其中利息损失，可见一斑。

总之，不管是哪种情况的储蓄风险，我们都应该根据自己的实际情况，分别采用不同的措施，以减轻损失。

第13课

巧用储蓄，让银行给你发工资

(1) 如无特殊需要或有把握的高收益投资机会，不要轻易将已存入银行一段时间的定期存款随意取出。

(2) 若存入定期存款一段时间后，遇到比定期存款收益更高的投资机会，如国债或其他债券的发行等，储户可将继续持有定期存款与取出存款改作其他投资两者之间的实际收益作一番计算比较，从中选取总体收益较高的投资方式。

(3) 在市场利率水平较低，或利率有可能调高的情况下，对于已到期的存款，可选择其他收益率较高的方式进行投资，也可选择期限较短的储蓄品种继续转存，以等待更好的投资机会。

(4) 在利率水平较高或当期利率水平可能高于未来利率水平，即利率水平可能下调的情况下，对于不具备灵活投资时间的人来说，继续转存定期储蓄是较为理想的。因为，在利率水平较高、利率可能下调的情况下，存入较长期限的定期存款意味着可获得较高的利息收入，利息收入是按存入日的利率计算的，在利率调低前存入的定期存款，在整个存期内都是按原存入日的利率水平计付利息的，可获得的利息收入就较高。

(5) 对于已到期的定期存款，应对利率水平及利率走势、存款的利息收益率与其他投资方式收益率进行比较，还要把储蓄存款与其他投资方式在安全、便利、灵活性等各方面的情况进行综合比较，结合每个人的实际情况进行重新选择。

仅仅知道储蓄远远满足不了我们投资的需求，在懂得储蓄的时候还要尽量多学一些经济知识，以便于规避储蓄的风险。

北大清华的财富箴言

在很多人的心目中，储蓄一直是最稳健的投资理财方式。然而，与其他的投资方式一样，储蓄同样存在风险，这就需要人们认真对待。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

如何让你的存款利息最大化

储蓄可以说是理财中运用得最为广泛的工具，而存款的利息收入也被认为是最为稳定和安全的投资收益。但是，利息也不是那么好挣的，处理不好，很容易就造成损失。其实储蓄也有很多窍门，如果使用得当，也会让你存款的利息实现最大化。

那么，怎样存款才能让你在遇急事取款时既减少利息损失，又可以使你的存款利润最大化呢？

1. 尽量不要存活期

活期存款利息是最低的，要想在家庭储蓄中获利，你就应该把作为日常生活开支的钱存活期外，剩余的钱都存为定期。

但是，利率水平在不同的时期会发生变化，银行利率水平处于谷底，如果存期太长，一旦银行升息，以前的存单并不跟着调整利息，就会得不偿失，所以存期不宜太长。比较好的做法是选择三年期的存款，损失既不大，利息也不低。

2. 巧用通知存款

通知存款是一种不约定存期、支取时需提前通知银行、约定支取日期和金额方能支取的存款。通知存款很适合手头有大笔资金准备用于近期（3个月以内）开支的人群。这样既保证了用款时的需要，又可享受较高的利息。

需要注意的是，办理通知手续而不支取或在通知期限内取消通知的，通知期限内不计息。关键是存款的支取时间、方式和金额与事先的约定

第13课

巧用储蓄，让银行给你发工资

一致，就可以保证预期利息不会遭到损失。另外，如果投资者存的是7天通知存款，若投资者在向银行发出支取通知后，未满7天即前往支取，则支取金额的利息按照活期存款利率计算。

3. 月月存储，充分发挥储蓄的灵活性

月月储蓄说的是12张存单储蓄，如果你每月的固定收入为2500元，可考虑每月拿出1000元用于储蓄，选择一年期限开一张存单。当存足一年后，手中便有12张存单，在第一张存单到期时，取出到期本金与利息，和第二期所存的1000元相加，再存成一年期定期存单，以此类推，你会时时手中有12张存单。一旦急需，可支取到期或近期的存单，减少利息损失，充分发挥储蓄的灵活性。

4. 利滚利存款法

利滚利存款法，是零存整取与存本取息两种方法完美结合的一种储蓄方法。这种方法能获得比较高的存款利息，缺点是要求储户经常跑银行。不过看在金钱的份上，多跑跑银行也是值得的。

5. 预支利息

存款时留下支用的钱，实际上就是预支的利息。假如有1000元，想存5年期，又想预支利息，到期仍拿1000元的话，你可以根据现行利率计算一下，存多少钱加上5年利息正好为1000元，那么余下的钱就可以立即使用。尽管这比5年后到期再取的利息少一些，但是考虑到物价等因素，也是很经济的一种办法。

6. 四分储存法

如持有10万元，则可分存成4张定期存单，每张存单的资金额呈梯形形状，以适应急需时不同的需求。如将10万元分别存成1万元、2万元、3万元、4万元4张一年期定期存单，假如在一年内需要动用1.5万元，

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

就只需支取2万元的存单，这样可减少不必要的利息损失。

7. 阶梯储存法

这种储蓄方式可使年度储蓄到期额保持等量平衡，既能应对储蓄利率的调整，又可获取三年期存款较高的利息。这是一种中长期投资，适宜于筹备教育基金与婚嫁资金等。

如果只存活期，宜半年去银行做一次结息，然后本息再存，因为6月30日是活期存款账户的结算日，适时取息再存，可收到滚存利息的收益。

胡先生在一家私企上班，年底的时候得到了5万元年终奖，但是他并没有把这5万元存在一张银行卡里，而是将5万元分成5等份，分别按照一年、两年、三年、四年、五年存了5张定期存单。

家人问他为什么这么做，他解释说，如果把这些钱都存为一年的定期，利率并不是很高，而且如果一次性存五年，万一有紧急情况需要用钱，之前的定期就白存了，只能按活期计算。

更让人觉得不可思议的是，一年过后，他会把到期的一年定期存单续存并改为五年定期，第二年过后，再把两年定期存单续存并改为五年期，如此一来，五年后，5张存单又再度变成五年期的定期存单，而且，每年都会有一张存单到期，也不至于在应对突发情况时束手无策。

胡先生说：“这样的存款方式相较于那些直接把钱存为活期的简单方式能获得更高的效益，而且操作更灵活。”

另外值得一提的是，如果能够把一年一度的“阶梯存款法”与每月进行的“月存法”结合，合理规划自己的月薪和年终奖，几年下来，就是一笔可观的积蓄了。

北大清华的财富箴言

理财是一门知识，存款是一种学问，学会如何让自己的存款利息最大化，避免一些投资风险，对我们投资理财有很大的帮助。

信用卡的使用技巧

现代社会，技术飞速发展，信用卡已经成为现代生活的重要组成部分，许多人手里都有一张乃至数张信用卡。的确，信用卡的出现给我们的生活带来了很多的方便，人们能充分享受到现代生活方式中寅吃卯粮的乐趣，而且，刷卡积分到一定分数还能意外收获一些小礼物，这更让一些人兴奋。但是信用卡的使用其实是有很多技巧的，只有平时多留意这些注意事项，合理地使用，才能做到既省钱又省心。

1. 存款无利息，取款要收费

很多人分不清储蓄卡（借记卡）和信用卡（贷记卡）的区别。信用卡有别于储蓄卡的地方一是可以透支，二就是最关键的一点：存款无利息，取款反而还要收费！取款手续费在取款金额的1%~3%之间不等。这一点使用者一定要注意。

2. 无力还款时，慎选最低还款额

我们可以在每个月的账单上看到一个最低还款额，那是为那些无力全额还款的人准备的，一旦选择按照最低还款额还款，就动用了信用卡的循环信用，就等于默认了向银行借的钱要收取利息，银行将针对所有欠款从记账日起征收利息，而不是仅收取未还部分的利息。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

3. 透支取现没有免息期

信用卡的免息期，指的是刷卡消费额的免息，而对于直接支取的现金不免息。从取款当天开始，只要有隔夜，就会产生每天万分之五的利息，并且每月计算复利，年化利率接近 20%，远远高于贷款利率，没有钱消费真不如去办贷款划算！而且一旦你在还款日没有还上最低还款额，还有一笔不菲的滞纳金等着你交。

4. 要注意超限费的问题

储蓄卡余额不足就不可以再刷，而大多数信用卡支持超信用额度刷卡，称为超限。但是如果在账单日之前不把超限部分还上，就会有超限部分 5% 的超限费！信用卡毕竟不是存折，用户不能随时看到明细，往往不知道信用额度还剩多少，就这样稀里糊涂被收取了超限费。

5. 慎选自动关联还款

很多人为了防止忘记还款，会把储蓄卡与信用卡绑定自动关联还款。但是这里有个问题：关联交易必须在最后还款日 2 天前完成，因为关联功能验证成功最长需要 2 天，这 2 天内是不能还款的，如果你的最后还款日刚好在这 2 天以内，就会还款失败，哪怕储蓄卡里有足够余额。

6. 不要忽视年费问题

信用卡首年一般免年费，次年就要收取年费了。年费通常在 80 ~ 100 元之间，具体每个银行不一样。很多银行规定，只要在规定的时间内刷够一定的次数就可以免年费，如深发展银行规定是 6 次。需要持卡人注意的是，有的信用卡没有激活也收取年费。

7. 信用卡的安全问题

安全问题是持卡人最为关心的问题，所以，我们在这里进行详细的说明。要确保信用卡的安全使用，必须做好下面几点：

（1）保护好个人资料，杜绝风险源头。

现实中，很多信用卡盗用和诈骗案件，都是由于持卡人不注意保护自己的个人资料，或者随意转借信用卡而造成的。因此，必须要保护好个人资料，更不能把信用卡转借他人，并要特别注意以下几点：

①收到信用卡后，请立即检查信用卡正面的英文凸体字与你在申请表上的内容是否一致，并在信用卡背面的签名栏上签署你的姓名。如有异常，及时与银行联系。

②刷卡消费的时候，尽量让信用卡保持在视线范围之内，并且留意收银员刷卡的次数，避免重复刷卡。

③仔细对账，关注账单。每个月的信用卡账单收到后，都要第一时间检查每个消费项目和总金额，确保与自己的消费相吻合，若发现有异常，立刻打电话给银行请求帮助。

（2）防范网络诈骗风险。

登录网站时，一定要特别留意支付页面地址是否为该银行的官方网站地址。不要在公共场所登录网上银行，若进行网上交易则要选择资质比较好的网站。同时，务必经常更新网上银行安全控件，以免被木马程序攻击。

（3）揭穿短信、电话诈骗骗局。

我们都有这样的经历：突然收到一条短信，告诉我们“您的银行卡在某某地的某某商场消费了多少多少钱，若有疑问请速与某个电话联系”。其实，每个银行一般都会有自己的固定短信和服务电话号码，如果收到的短信不是银行的固定号码发送的，就不能轻易提供卡片信息或者回电。

总之，只要我们多用点心，掌握信用卡使用的技巧，做好风险防范，就能安全、轻松地享受信用卡的方便。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

北大清华的财富箴言

信用卡在人们的经济活动中的地位越来越重要，如何用好信用卡应该引起人们足够的重视。

第 14 课 重视长远利益，保险可不只是保一个险



俗话说：“人无远虑，必有近忧。”每一种保险都有自己独特的优势，现在的我们应该为自己的长远利益考虑，买一份保险，就是买一份放心。

别人都说我很富有，拥有很多的财富。其实真正属于我个人的财富是给自己和亲人买了充足的人寿保险。

——李嘉诚

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

保险的种类有哪些

保险的种类繁多，要分类就应该有一个标准。不同的专家、不同的教科书有不同的分法。我们主要使用以下五个标准——被保险人、保险标的、实施的形式、业务承保方式、保险机构的性质来把保险分为五大类。

1. 个人保险与商务保险

根据被保险人的不同，保险可分为个人保险和商务保险。个人保险即以个人或家庭作为被保险人的保险。商务保险是以工厂、商店等经营单位作为被保险人的保险。

2. 财产保险、人身保险与责任保险

根据保险标的的不同，保险可分为财产保险、人身保险和责任保险。财产保险是以物或其他财产利益为标的的保险。广义的财产险包括有形财产险和无形财产险。在财产保险中，可以细分为海上保险、火险、运输险、工程险等；人身保险是以人的生命、身体或健康作为保险标的的保险（人身保险又可以分为人寿险、健康险、意外伤害险等）；责任保险是以被保险人的民事损害赔偿责任为保险标的的保险，可分为雇主责任险、职业责任险、产品责任险等。

3. 强制保险与自愿保险

根据实施形式的不同，保险可分为强制保险和自愿保险。强制保险即法定保险，它是由国家颁布法令强制被保险人参加的保险，如旅行社责任险、旅游意外保险、建筑工人意外伤害险、煤矿工人意外伤害险、铁路旅客意外伤害险等。自愿保险是在自愿协商的基础上，由当事人订

立保险合同而实现的保险。

4. 原保险与再保险

根据业务承保方式的不同，保险可分为原保险和再保险。原保险是指保险人对被保险人因保险事故所致的损失承担直接的、原始的赔偿责任的保险。再保险是原保险人以其所承保的风险，再向其他保险人进行投保，与之共担风险的保险。

5. 商业保险与社会保险

根据国内保险机构的性质，保险又可分为社会保险和商业保险。对个人投保而言，社会保险是基本，商业保险是补充。

商业保险又称为金融保险，是指按商业原则所进行的保险。是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对合同约定的可能发生的事故因发生所造成的财产损失承担赔偿保险金责任，或当被保险人死亡、疾病、伤残或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的保险行为。商业保险根据保险的范围或保险标的的不同，又分成财产保险、人身保险、责任保险、信用保险等。

社会保险是指国家通过立法强制实行的，由个人、单位、国家三方共同筹资，建立保险基金，对个人因年老、疾病、工伤、生育、残废、失业、死亡等原因丧失劳动能力或暂时失去工作时，给予本人或其供养的直系亲属物质帮助的一种社会保障制度。社会保险具有强制性、法制性、固定性等特点，每个在职职工都必须实行，所以，社会保险又称为（社会）基本保险，或简称为社保。

社保是最基本、最重要的保险，参加社保的好处也有很多。

参保时单位、国家分担了社保的大部分保费，个人所缴比例很小，而且还能享受国家的补贴。如养老、医疗等，国家给参保人不少补贴，相当于国家给参保人的福利。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

北大清华的财富箴言

俗话说得好，有备无患才最放心。投保就能让你有备无患，而且，了解保险的种类，让你更清楚地知道自己应该买什么样的保险，简单方便。

选择投保的基本原则

很多人觉得保险嘛，肯定是越多越好，因此就给自己买一大堆保险，结果浪费钱财和精力。事实证明，保险不是越多越好。投保是需要成本的，投保的根本原则是以尽可能小的代价获得较全面的保险。所以在买保险的时候，还要遵循一定的基本原则。

1. 按需选择

按需选择原则就是根据目前所面临的风险种类选择相应险种。市面上针对家庭和个人的商业险种非常多，并不是每个都适合自己。必须识别目前所面临的风险，根据风险种类和发生的可能性来选择险种。

2. 合理组合，“混搭”更划算

合理组合即把保险项目进行合理组合，并注意利用各附加险。

许多保险品种除了主险外，还带了各种附加险。如果购买了主险种，有需要的话，可也购买其附加险。这样的好处是：其一，避免重复购买多项保险；其二，附加险的保费相对单独保险的较低，可节省保费。

3. 优先有序

优先有序就是要重视高额损失，自留低额损失。确定保险需求要考

第14课

重视长远利益，保险可不只是保一个险

虑两点：一是风险损害程度；二是发生频率。损害大、频率高的优先考虑保险；对较小的损失，自己能承受得了的，一般不用投保。保险一般都有一个免赔额，低于免赔额的损失保险公司是不会赔偿的，所以，建议放弃低于免赔额的保险。

4. 诚实填写合同，及时合理变更内容

在填写保险合同之前，要看合同保障是不是很全面，有没有说明除外责任，如各保险公司的重大疾病保险条款规定的重大疾病包括哪些，什么才算意外保险等。一般来说，我们应选择保障范围广的产品，比如看看常见的烧伤、烫伤等意外是否被列入保险责任等。在填写合同时，要本着诚实的原则，比如不隐瞒病史，以免在具体理赔时麻烦，又得不偿失。

5. 保险买得越早越好

保险买得越早，各种花费也就越小，保障也能更早实现。年轻时买些保险，缴费的压力相对较轻，因为年龄越小，所需支付的保险费用也就越少。而随着岁数增大，不仅保障晚，费用高，更糟的是还可能被保险公司拒保。一般情况下，27岁以上、职业相对稳定的年轻人，可以开始考虑自己的养老计划。这时候保费相对不高，又不会给个人经济造成过重压力。只要具备了条件，趁早为自己备一份充足的养老险，不失为明智之举。

6. 不要轻易退保

退保后将遭受较严重的损失：一是没有了保障。二是退保时往往拿回的钱少，会有损失。三是万一以后要投保新保单，则应按新年龄计算保费，年龄越大，保费越高，同时还需考虑身体状况，有时还要加费处理。

保险是保障我们生活的一种手段，我们在不同时期、不同阶段有着

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

不同的需求，因此，我们应该慎重对待保险，根据实际情况选择适合我们的保险，这样才能为我们的生活提供更好的保障。

北大清华的财富箴言

保险是一生的规划，与个人、家庭等有着切身的联系，一份合理的保险投资，带来的将是无法比拟的巨大保障。

不同阶段如何购买保险

我们的人生道路，可能有风雨，可能有坎坷，这些谁都无法预料，人生的不确定是必然的。但是，我们又害怕突然的打击，因此，保险就出现了，它为这种人生存在的不确定性买单。有了保险，就多了一份安全与保障。

不同的人在不同时期需要不同的保险。少了，会影响保障；多了，会超出支付能力和影响生活质量。

那么我们如何针对不同的时期选择不同的保险类型呢？

1. 独身时期

人在独身时期，刚踏入社会，收入还不太稳定，一般不会有很大家庭资产，这时是需要迅速积累资金的时候，因此要求投资收益稳定，不能承担较大的投资风险，要为将来结婚、购置房产做准备。所以购买保险应选择保费较低的消费型保险：健康保险、意外保险、定期寿险。

第14课

重视长远利益，保险可不只是保一个险

案例：小赵，26岁，男，单身，大学毕业后工作2年多，年收入3万元左右。

专家意见：对于刚刚踏入社会并且没有任何保险的年轻人，在选择保险产品时，首先应该以保障为先，在保障充足的情况下才去考虑其他投资类的产品，所以建议第一份购买的寿险产品应是保障型寿险；同时，年轻人外出活动频繁，意外险也必不可少。

分析：年龄越低，往往保费越低，所以在年轻时购买长期性的人寿保险较年长时购买更为经济。同时，风险无处不在，保险永远是防患于未然的。

推荐：个人综合意外险。

2. 家庭时期

在家庭期的时候，小孩将出生、受教育、不断成长，自己却不断变老。上有老，下有小，虽然收入处于上升阶段，但面临的各种风险也最多。这时应该把家庭成员当作一个整体来统一考虑，不同的成员有不同的保险需求，具体如下：

(1) 购买意外疾病险。家里的经济支柱是重点投保对象，也就是说给赚钱最多的人买最好最多的保险。首先为其购买意外疾病险；其次，为其购买人寿保险；再次，可为其他家人选择重大疾病和医疗保险，以保证万一患病时不致对家庭经济造成冲击。

(2) 为了退休养老，养老金类产品是一种较好的选择。它能保证在退休之后不为生活费而发愁。此险种产品有的是按年支付年金，有的是逐月支付，可根据自己的偏好作出选择。

(3) 若是为了筹备子女的教育经费，可以选择教育金等储蓄性的保险品种。子女还小时，可以购买一些儿童保险的复合险种。这些险种能够覆盖孩子的教育、医疗、创业、成家、养老等，能有效保障孩子的方

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

方面面。

在具体搭配时，可根据家庭成员经济收入的不同决定投保的主次轻重。如果夫妇收入相当，则可以各用家庭保险预计支出的 40% 购买保险，孩子用 20% 的资金。如果家庭中男主人收入较高，则对其的保费可以达到家庭保险预计支出的一半，不能为了给孩子买保险，而忽视了家里的顶梁柱。

3. 养老期

对于养老期，一般子女已经成家，经济上相对宽松，不妨考虑购买医疗险。老年人身体已大不如前，有可能患上各种慢性疾病，医疗费用是一笔不小的支出，应早做打算。

在这一年龄阶段，原先压在身上的抚养子女、赡养老人的担子逐渐移除，而收入水平也逐渐发展到最高点，但距离退休的日子也越来越近了。由于社会的演进，将来的养老已经不能依赖于社会保险和子女赡养，为自己做好养老规划是必需的。因此，在前几个年龄阶段延续下来的人身、意外、医疗保障都比较充分的情况下，如果仍要购买保险，应当逐渐过渡到以稳健的理财型产品为主。

人生是一场旅行，不同的阶段都有不同的任务，自然侧重点就不同。投保也是一样，我们应该根据自己的需要，在不同的阶段购买不同的保险，这样能让自己和家人生活得更安心。

北大清华的财富箴言

购买保险要与自己的年龄、阶段、身份相匹配，根据人生各个阶段做好计划。

不同家庭如何购买保险

不管我们的人生有怎样宏伟的目标，安全与保障，都是我们每个人生命中最大的需求。每个人都有不同的情况，每个家庭都有自己的特殊之处，那么针对不同的家庭，应该如何选择保险，给自己的家人更高的保障呢？

实际上，市场上没有最好的保险，只有适合自己的保险。不同的人群应该“量体裁衣”，选择自己最需要的险种，并根据自己家庭的实际收入情况，制订购买计划。

1. 对于温饱阶层的家庭而言，应该先保家庭支柱

针对人群：社会新人、单身阶段、收入较低。

保险组合：定期寿险（费用型）+ 附加意外伤害（费用型）+ 附加住院医疗（费用型）。

如，在一家建筑公司工作的王先生，今年26周岁，已工作三年。他经济收入不是很高，年薪不到3万元。

像王先生这样步入社会不久的年轻人，由于大部分还是单身，适当买一些保险，既可获得基本保障，也可养成强迫储蓄的习惯。这类年轻人可首先考虑购买健康险，在获得保险保障的同时，可变相领取一份储蓄。

对于收入不高的普通工薪家庭而言，如年收入在4万元以下的三口之家也应该首先考虑健康型保险，由于家庭收入的大部分都用于日常生活开支和孩子的教育支出，保险支出达到10%左右就可以了。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

并且，由于收入条件的制约，工薪阶层的三口之家，保险的侧重点应该是大人。

2. 对于小康阶层的家庭来说，可以选择购买综合保险

针对人群：人到中年，事业有成，已婚育子，收入稳定，有房有车有存款。

保险组合：

家庭：家庭综合意外保险（费用型）+ 车险（费用型）。

先生：重疾终身寿险（分红型）+ 附加定期寿险（费用型）+ 附加住院医疗（费用型）。

太太：重疾终身寿险（分红型）+ 附加定期寿险（费用型）+ 附加住院医疗（费用型）。

孩子：两全寿险（分红型）+ 附加住院医疗（费用型）。

如 36 周岁的张先生是位个体经营者，年收入在 9 万元左右，他的孩子刚满一周岁，家里有 8 万多元的银行存款。

张先生这类家庭的经济压力还算比较小，在同龄人中节余较多，但把 8 万元全放在银行无疑是一种资源浪费。张先生可以留存两三万元存款做应急之需后，将剩余资金用于购买中长期的投资型保险产品。这样，随着张先生年龄的增长，不再从事经商后，所领取的年金也能使他的晚年生活得到充分保障。

像张先生这样年收入在 8 万 ~ 12 万元之间的家庭，可以给全家人购买综合保险。比如可以投保两全险，附带重大疾病提前给付、重疾豁免。这类保险通常每年交纳保费 5200 元左右，人身风险保额可达 10 万元，20 年后归还，每年还可以享受分红。

另外，经济条件比较宽裕的家庭还可以给儿女投保，并侧重在教育基金的准备上，以解决孩子将来上中学、大学的高昂学费。如果手头足

够宽裕，为孩子购买一些健康保险，也是必要的。

3. 对于比较富裕阶层的家庭来说，投保就应该以追求投资为目的

针对人群：退休在即，子女独立，收入丰厚，有房有车。

保险组合：

家庭：家庭综合意外保险（费用型）+ 车险（费用型）。

先生：重疾终身寿险（分红型）+ 附加定期寿险（费用型）+ 附加
住院医疗（费用型），两全寿险（万能）+ 投资联结险。

太太：重疾终身寿险（分红型）+ 附加定期寿险（费用型）+ 附加
住院医疗（费用型），两全寿险（万能型）。

孩子：两全寿险（分红型）+ 附加住院医疗（费用型）。

这些比较富裕的家庭往往注重高质量的晚年生活，他们相对而言财力比较丰厚。如果比较保守，则可选择万能险。万能险有两种：终身寿险和两全寿险。前者适合资产雄厚的投资者，将来把资产定向免税转移给亲人等；后者适合在晚年享用。还可以选择投连险来满足投资需求。

还有一种专为高收入人群量身定造的高额寿险。此险种瞄准的就是企业管理者、白领人士、私营业主等富人，5000元起存，且年收入低于两万元的不予投保，此险种的优越之处在于有保底利率，而且保额越高，回报越多。通常保额为1万~48万元不等，年缴保费从5000元到十几万元不限。

人生需要规划，投保也需要规划，我们应该多了解保险知识，找到适合自己的那一款，这样才能买得舒心，保得放心。

北大清华的财富箴言

保险是一种未雨绸缪的科学规划，想给家庭买保险，应多了解一些保险的基本知识。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

快速获得理赔有绝招

有很多人买不买保险，原因之一就是“投保容易理赔难”。他们有可能受过这方面的伤害，也有可能看到太多对于保险理赔的负面消息。那么，一旦出险后，如何才能得到及时赔付？

我们可以对一个具体事例加以分析：

在某年4月30日，云南省迪庆藏族自治州香格里拉县发生一起重大车祸，造成6人死亡、4人受伤。死难者中包括一名北京大学学生，她曾在学校投保了太平人寿北京分公司一年期的重大疾病、寿险、住院医疗费用团体保险。

北京大学知道这个事情后，于5月2日向太平人寿报了案。太平人寿北京分公司接到北大学生工作部报案电话后，相关工作人员立即启动重大事件理赔处理程序，在北大老师的配合、支持下，迅速确定保险责任，简化管理理赔手续。

因太平人寿保险公司在云南还没有设立分支机构，5月7日，太平人寿北京分公司派专人飞赴云南丽江，到现场处理这起理赔案，并很快将20万元理赔款送到了学生家属手中。

在这起保险理赔案中，北京大学及时报案，确保了理赔的进行。此外，在进行取证调查时，北京大学方面的配合也让索赔材料的核查进展顺利。由于该公司设立了重大事件理赔处理机制，虽然事故发生在法定五一长假期间，但应对及时，赔偿还是进行得顺利、快捷。

第14课

重视长远利益，保险可不只是保一个险

事实上，造成保险索赔难的原因是多方面的。比如，有些投保人对于保险条款中哪些是保险责任、哪些是除外责任不了解，因此片面地认为，只要出险，保险公司就得赔。一旦属于除外责任而遇到拒赔时，就认为保险公司不讲信誉。再有就是在保险公司中也的确有一些营销员为了自身的经济利益，在推销保险时任意夸大保险责任，而对除外责任则轻描淡写或避而不谈，诱导客户盲目投保。一旦投保人出事需要理赔，就容易产生赔付纠纷，致使形成“理赔难”的事情。

投保人在选择保险公司时，一定要选择那些口碑较好的公司。此外，要获得合法的支持，准确、快速索赔，要做到以下几点。

1. 及时向保险公司报案

保险索赔时的第一个环节就是报案。一般情况下，投保人应在保险事故发生10日内通知保险公司，由于各个险种的理赔时效不尽相同，所以一定要根据保险合同的规定及时报案，将保险事故发生的性质、原因和程度报告给保险公司，以防自己的利益遭到损失。可以选择电话报案、上门报案、传真式委托报案等报案方式。

2. 符合责任范围

报案后，保险公司或业务员会告知客户发生的事故是否在保险责任范围内。客户也可以通过阅读保险条款、向代理人咨询或拨打保险公司的热线电话进行再确认。保险公司只对被保险人确实因责任范围内的风险引起的损失进行赔偿，对于保险条款中的除外责任，如自杀、犯罪和投保人及被保险人的故意行为，保险公司并不提供保障。因此，投保人在投保之时就应该看清保险条款，防止代理人故意欺骗。

3. 提供索赔材料

索赔材料是保险公司理赔的依据，主要有三类：一是事故类证明，如意外事故证明、伤残证明、死亡证明、销户证明；二是医疗类证明，

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

包括诊断证明、手术证明及处方、病理血液检验报告、医疗费用收据及清单等；三是受益人身份证明及与被保险人关系证明。

4. 注意事项

在向保险公司索赔时，需注意的三个问题：

(1) 保险期限。保险期限都是固定的，保险事故发生在保险期限以内，索赔是有效的，如果保险事故发生在保险期限外，则索赔无效。

(2) 索赔时效。保险受益人在出险报案后，应尽力协助保险公司调查核实保险事故的性质、个案索赔资料。《中华人民共和国保险法》第26条规定，人寿保险的索赔时效为5年。因此，保险事故发生后，投保方应及时向保险公司提出索赔申请。

(3) 给付时限。保险公司收到投保方给付保险金的请求后，应及时核定，并将核定结果通知投保方。对属于保险责任的，在与投保方达成给付保险金额的协议后10日内，应履行给付保险金义务。

其实索赔并不难，只要事实清楚、证据确凿，保险公司一定会在最短的时间内给予赔偿，以维持其良好的声誉。

北大清华的财富箴言

理赔并不难，关键是要了解自己所投保险的内容，要熟悉理赔流程。

签订保险合同时应该注意的事项

张先生最近为了保险这事很闹心。原来张先生虽然买了重大疾病保

第14课

重视长远利益，保险可不只是保一个险

险，但因为手术的名字有“一字之差”却得不到赔偿，这令他十分气愤。

2011年，张先生的妻子朱女士购买了中国人寿保险公司重大疾病保险，承保10种大病，年交保费1500元左右。张先生说：“当时保险业务员说得很概括，并没有作具体的说明，而我们也就很自然地理解为，按照保单的说法，只要是得了10种大病中的任何一种，保险都保。”2012年5月朱女士到北京市东城医院就诊。经过检查后诊断为心脏二间瓣有问题。朱女士就在东城医院住院治疗，并开胸进行手术。手术内容包括主动脉瓣手术。由于买过保险，6月初，张先生带着保单、医院证明复印件来到保险公司理赔。然而，在2012年7月，他们却得到了拒赔通知。拒赔的理由是根据人民卫生出版社的书籍介绍，主动脉瓣手术不属于主动脉手术，拒绝赔偿。

“按照保单条款，如果朱女士做的是‘主动脉手术’，保险公司就应该赔偿朱女士13万元。但保险公司却说‘主动脉瓣手术’不算‘主动脉手术’，拒绝赔偿。”张先生说，“如果得不到赔偿，不排除诉诸法律解决。”

就因一字之差而被拒绝赔偿，可以想象张先生的心情。因此，我们在购买保险时，一定要看清、读懂条款的内容。但很多已购买或未购买保险的人，都表示看保险条款很头疼，因为合同条款复杂、抽象，往往读完以后还是不知所云。那么，看保险条款应该主要看哪几方面呢？我们为大家总结了一下：

1. 必须仔细核实保险合同上填写的内容

如合同中的投保人、被保人和受益人的姓名、身份证号码是否有误；有无保险公司的合同专用章及总经理签字；投保单上是否有自己的亲笔签名；合同中的保险品种与保险金额、每期保费是否与要求相一致等。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

2. 耐心阅读合同条款中的保险责任条款

该条款主要描述保险的保障范围与内容，即保险公司在哪些情况下须理赔或如何给付保险金，这也是投保人向保险公司购买保险产品后的核心利益所在。

3. 阅读除外责任条款

该条款列举了保险公司不理赔的几种事故状况，消费者购买保险后要清楚这几种状况，并尽量回避这几种状况的出现。一般消费者对此条款最不满意，因为在医疗险中，有些保险公司一旦发生赔付，即依据该条款开出“除外责任书”。

4. 看合同中的名词注释

此项内容是保险专用名称的正式的、统一的、具有法律效力的解释。主要是为了帮助投保人更清晰地理解保险合同条款，是合同中所必须含有的内容。

5. 看合同解除或终止情况的规定或列举

这一条说明投保人或保险公司在何种情况下可行使合同解除权。保险公司除合同条款中列明的情况外，不能擅自解除或终止正在履行的合同，而投保人则可随时提出解除或终止。

北大清华的财富箴言

保险是我们用来保护自己的一种投资方式，投保时一定要看明合同条款，千万不能一时大意让自己陷入困境。

第 15 课 工薪族要慧眼识“基”， 但投“基”莫投机



基金投资不是专业人士的专利，只要掌握了一定的投资技巧和方法，你也可以在基金的世界里游刃有余。

好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。

——李嘉诚

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

投资基金的几大优势

在我国经济结构加快调整的过程中，基金行业也经历了制度性的改革和创新，变得越来越健全和高效。这为居民通过基金理财抵御投资风险，提供了越来越充分的可行性和可靠性。

说到理财，银行储蓄、买国债、买保险、买股票都是不错的选择，为什么一定要选择基金呢？通常来说，定期存款、国债是人们公认的传统理财工具，虽说收益率相对低些，但是本金安全，不过现在还会面临另一种风险，即通货膨胀风险。

选择买国债和银行储蓄的结果，很有可能会使你的购买力不断降低，或者使你的财富不断贬值。和单一的股票投资或存款方式相比，“专业管理，风险分散”是基金的最大特点。基金可以说是一种最能降低成本并分散风险的投资工具，通过多元化的投资组合能够抵消因投资产品差异和投资周期引起的波幅，其平均风险通常低于单一投资的风险。

杜晓辉是位“工作狂”，由于处在管理阶层，每天都有做不完的工作。由于工作繁忙，他的很多业余休息时间也都被工作占用了，根本没有时间打理自己的财富。

杜晓辉的收入颇丰，但是却不懂理财，每个月公司将工资打入杜晓辉的工资卡，杜晓辉一般都没有时间理会这些钱，每次需要花钱时，都是用工资卡直接刷卡消费。由于他的钱一直存在工资卡里面，并没有为他带来多大收益，甚至还因为通货膨胀等原因而发生了贬值。

成家后，杜晓辉仍是拼命工作，唯一不同的是，他将财政交给妻子

第15课

工薪族要慧眼识“基”，但投“基”莫投机

打理。杜晓辉的妻子对理财算是颇有研究，在合理安排家庭支出后，根据两人的实际情况，制订了一个理财计划。首先，将自己的收入用做家庭日常开销，而将丈夫的收入分成两部分：一部分做了银行定期储蓄存款，另一部分则用来投资。综合考虑之后，杜晓辉的妻子决定将基金作为投资对象，于是她购买了一些基金产品。

在基金投资过程中，杜晓辉的妻子并不需要花费很多时间操作基金，因为有专门的基金公司对资金进行管理，所以非常方便；而且基金投资风险较小，杜晓辉的妻子完全不用担心自己的资金的安全。几年后，在杜晓辉的妻子的投资实践中，杜晓辉工资卡里的资金就创造了高出以前收益好几倍的收益，基金投资优势被很好地展现了出来。

投资者投资，无非是为了追求投资收益，从而实现财富增长的目的。因此在选择投资产品时，最好选择对自己有利的、稳健的，诸如基金这种投资产品作为自己的投资对象。那么，基金究竟具有哪些投资优势，是什么原因使得它受到投资者的如此青睐呢？

1. 基金有专业的人员与机构对其进行管理

之所以说基金是一项能够保值增值的投资产品，是因为基金公司大量的专业人员来进行基金的投资管理和运作，且它们拥有强大的信息网络，能够对证券市场进行全方位的动态跟踪和分析，所作出的投资决策的成功率和准确率都较高。

2. 基金操作不难

基金操作起来简单，只需了解基本的理财要领即可，几乎人人都可以参与，不像古玩、字画、红木家具等收藏品，需要精深的专业知识。

3. 基金的风险比较分散

基金能够将各种不同金融工具的特点结合起来，迅速适应市场的变

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

化，所以说整体风险相对较低。对个人投资者来讲，投资股票时，承担的风险较大，因为很难将资金分散，如果投资失利，可能会血本无归。而基金公司将大量投资者的资金集中起来，拥有非常庞大的资金总额，可以充分地进行组合投资，从而分散风险。

4. 基金变现容易

开放式基金每个工作日都可以按基金净值赎回，任一工作日都可以交易。比较房地产、收藏品等投资品，基金的变现能力更快捷、便利。同时，开放式基金随时按净值变现的特点，也进一步降低了其投资风险。

5. 基金品种丰富

基金可以通过组合搭配，形成不同程度、多样化的风险收益特征，满足各种个性化需求，在很大程度上解决了众口难调的问题。

6. 基金门槛低，随时可以投资

基金一般只需 1000 元就可以开始投资了（基金的定期定额投资起点更低，一般每月只需几百元）。这是投资房地产、收藏品、衍生工具难以比拟的。

7. 基金的信息公开透明

投资者可以及时了解基金信息及其运作情况，对自己的投资情况明确掌握，从而保护自己的资金安全，保障自己的利益。

北大清华的财富箴言

对于个人投资者来讲，小资金投资有一些劣势，如无法分散风险、投资决策盲目、信息不对称、缺乏研究资源、应变能力差、谈判地位弱等。而基金却能够通过专业理财，在很大程度上克服这些不足，让理财无后顾之忧。

如何选择适合的基金品种

人性的趋利性、基金市场的火热使得越来越多的人在面对可观的回报时，怦然心动，急于求成，然而却很少有人开始的时候，就能够找到适合自己的基金。

其实，选购基金就跟买衣服是一个道理。购买衣服时，既要知道自己穿的衣服的尺寸，也要清楚所要购买的衣服的样式、颜色和风格是否适合自己，不能看到模特身上的衣服鲜艳亮丽，就想穿到自己身上，唯有这样才能买到称心如意的衣服。

投资者选择投资基金时，一方面要充分评估自己的风险承受能力、收益目标、投资偏好等；另一方面也要了解所投资的基金产品的风险收益特性和类型等。只有弄清楚这两方面，才能够找到最适合自己的基金产品。

开放式基金分为四种基本类型。最激进的是股票型基金，收益高，同样风险也高，主要投资于股票；较为激进的是混合型基金，风险和收益水平都适中，主要是分散投资于股票、债券和货币市场工具；较为保守的债券型基金，风险和收益较前两者小得多，主要投资于债券，以获取固定收益为目的；最保守的是货币市场基金，收益稳定，风险极低，仅限于投资货币市场工具。

有一些投资者不了解不同类型基金的风险，会选择一些不适合自己的品种。比如说，有很多老年朋友用退休金投资股票型基金就非常危险，因为股票型基金的股票仓位一般都很高，净值在短期内可能会有较大空间的上涨，但也会快速下跌，面临亏损的可能性也很高。老年人承受风

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

险的能力有限，应该选择收益稳健的混合型基金和债券型基金，以获得长期稳定的回报。

而那些愿意承受一定风险、希望获取高收益的投资者，可选择股票型基金；有较高收益偏好和一定风险承受能力，又不想冒过大风险的投资者，比较适合选择混合型基金；而喜欢稳定收益，极度厌恶风险的投资者，应选择货币市场基金或债券型基金。

当然，基金不可能永远保持高收益。在证券市场相对成熟稳定的发达国家，股票型基金的长期平均表现在 10% ~ 20%，出现亏损、负收益的风险也大大存在。因此，不应太乐观地投资于偏股型基金，本着对自己负责任的态度，适度在自己的组合中配置一些中低风险的基金产品，才是明智之举。

为了确保利益最大化，投资人在根据自己的理财目标和风险承受能力，选择适合自己的基金并作出组合的时候，应注意以下几点。

1. 判断自己的风险承受能力

投资者应该了解自己的资金状况，分析自己的风险承受能力，制定切合实际的投资目标，再根据这些条件安排基金品种的比例，挑选最适合自己的基金。若承受风险的能力较强，则可以选择股票型基金；风险承受能力中性的人宜购买配置型基金或指数基金；风险承受能力差的人宜购买债券型基金、货币市场基金。在购买偏股型基金时，要注意设置投资的上限，保障自己的资金安全。

2. 要了解自己手中闲置资金可以使用的期限

如果是属于长期的闲置资金，就可以选择中长期增值潜力较高的股票型基金，短期资金则可以考虑货币市场基金或债券型基金。

3. 要详细了解相关基金管理公司的基本情况、投资风格、历史业绩

许多伪劣的基金产品会趁着基金的火爆局势浑水摸鱼，这就需要投

投资者仔细鉴别，千万别被人忽悠而买错了基金。为了安全起见，可将该基金收益与大盘走势相比较，也可将该基金与同类型基金收益情况作一个对比，还可以考察基金累计净值增长率。如果同一基金管理公司的其他基金有着良好的业绩，那么该公司发行新基金的盈利能力一般也会相对较高。

4. 多关注老基金，不要喜新厌旧，盲目追捧新基金

虽然新基金具有价格优惠等先天优势，但老基金经过长期运作，有合理的仓位及丰富的经验，具有更稳定的投资价值。

实际上，基金的收益高低仅仅与净值增长率相关，因而净值增长率领先的基金，其收益自然也会高，所以投资者不必将视线死死地锁定在基金净值上。此外，在买入基金后，应全面及时了解自己所持有的基金，以便随时作出调整。如此一来，一定能找到适合自己投资的基金。

北大清华的财富箴言

虽然投资基金比较省心，不需要投资者投入过多的精力，但在选择基金时，投资者须经过充分的分析及长期的考察，多方面评估基金，才能挑选到适合自己的基金。

恰当把握购买和赎回基金的时机

大多数人购买基金后就不去管它，任由它自己发展，这样的理财方式是不科学的。我们应该时常关注基金走势，恰当地把握购买和赎回基金的时机，这样我们才能赚回更多的钱。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

王军与彭城是大学同学，毕业后，大家都忙着工作，各奔东西，很长时间都没有坐在一起好好聊过了。5年后，在一次商业聚会上，他们偶然遇上了对方。两个人格外激动，推杯换盏间，互相交流毕业后的情况，以及现在各自的处境。

最后，他们聊到了理财。王军说这5年来，自己省吃俭用也算攒下一笔钱，不过平时工作太忙，只能存在银行里，根本没时间打理。彭城说，理财不能等，虽说自己工作也不轻松，但是自从工作起，就一直坚持理财。起初也是只做银行储蓄，现在他进行了投资组合，把资金分为两部分：一部分用作银行储蓄存款；另一部分购买一些其他的理财产品，其中就包括基金。彭城对王军说：“如果你不想承担太大风险，平时又没有太多闲暇时间，我建议你购买一些基金，它便于操作，而且还能为你带来更多的收益。”

王军听取了彭城的建议，把银行里的钱取出来一部分，开始购买基金。由于刚刚起步，对基金知识还不是十分熟悉，所以经常与彭城交流基金的问题。有一次在跟彭城交流时，王军发现自己与彭城购买的是同一种基金，但自己的认购费率要低于彭城的申购费率，他感到非常不解。

后来，彭城跟他解释说，因为我是通过申购方式购买的基金，而你通过认购购买的，认购基金一般都有费率优惠，所以费率要稍低一些；不过认购的基金一般都需要经过一段时间的封闭期，不能马上赎回；而申购的基金却可以在申购后的第2个工作日进行赎回，这也是认购基金与申购基金的区别。这之后，王军经常向彭城请教一些基金投资的知识，慢慢地，他对基金投资也越来越了解。

不同类型基金的收益高低在一定程度上取决于正确的买卖时机。因此，对于投资者来说，就必须准确把握基金购买和赎回的时机。

1. 适度选择时机

毋庸置疑，交易时机的选择是基金投资的一个重要影响因素。如果每次交易的节奏正好能吻合股市的波动，自然可以使投资收益最大化。但这只是影响投资收益的一个方面，资产的配置情况、基金的选择等因素同样也对收益产生很大的影响。

(1) 时机的把握是很难的。选时和做波段除了运气，更需要超强的专业敏感度。对于大部分平时要忙于日常工作的普通投资者来说，不要去羡慕别人的超额收益，而应该把精力更多地放在投资工具的选择和资产的配置上。

(2) 投资基金不必像投资股票一样，对时机问题那么敏感。基金净值虽然会随着股市波动起伏，但基金有专业的研究团队，基金经理自然会根据市场波动去调整。放宽时间段来看，只要选择了优质的基金，还是可以获得不错的收益的。

2. 学会用基金转换

相对于股票来说，基金买卖的手续费比较高，所以，如果每次市场行情下跌时，投资者都选择赎回基金，等市场行情上涨的时候再采取申购的方式，这无疑会增大投资的成本。其实，我们可以选择在高风险的股票型基金与低风险的债券型基金、货币市场基金之间进行相互转换。

投资者利用基金转换业务，可以用比较低的投资成本，规避股市波动带来的风险。所以，投资者在最初选择基金时，也应该考虑该基金公司旗下的产品线是否齐全，是否可供市场波动时进行基金转换。

北大清华的财富箴言

只有通过买卖基金实现收益，才是衡量投资基金业绩的硬道理。因此，把握基金购买和赎回的时机是通过基金投资赚钱的关键。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

投资基金不可忽视风险

任何投资都不是只要出钱，然后就可以坐等收益这么简单，只要是投资，必然要承担市场风险。像投资股票一样，研究和分析是投资者的必修课。基金投资也是一样，虽说具有专业优势，但也有不可忽视的风险。成功投资者的秘诀就在于合理控制自己的投资风险，把风险尽可能减小，从而实现盈利的目的。

但凡有过投资经验的人都知道，基金净值的波动来自于市场的波动，投资者在购买基金的同时，也承担了未来不可预测的投资风险。另外，基金公司水平是造成净值增长能力差距的重要因素，因为，市场并不会给净值低的基金更多的机会。而所有的基金面对的都是同一个市场，净值高说明该基金公司对市场的判断和操作水平较高。投资者投资基金，实际上也同时投资了基金公司的管理和投资水平，这些才是决定基金净值能否持续增长的重要因素。

说到底，基金经理的职业经历和以往业绩，是重要的参考标准，因为基金的决策，都是人在发生作用，所以基金经理人和研究团队的投资经验和操作水平，在很大程度上决定着基金的业绩。但是，根据发行资料看，一些基金的基金经理也是拉大基金净值差距的重要原因，因为他们背景并不深厚，有的虽然在金融行业工作时间较长，但并没有运作基金的实际经验。

除此之外，在基金投资中，还有哪些不可忽视的风险呢？大体上可以分为两大类：一类是市场风险；另一类是系统风险。控制基金风险，

就是要控制这两大风险。

(1) 市场风险。

市场风险主要是针对频繁进出的基金投资者而言的，长期投资者一般都能规避这个风险。对于喜欢玩波段的投资者或新人来说，不要太贪心，在看空大盘而大盘却还在上涨的时候坚决卖出，这样基本能规避市场风险。

(2) 系统风险。

系统风险是在交易过程中形成的，主要出现于交易双方出现沟通问题时：由于基金公司网页拥堵而没有办法进行操作，或者，在进行网上交易中，交易过程因为受网速的影响而断线了，由此而造成的损失等。这种风险一般比较容易控制。

除此之外，投资开放式基金还有申购、赎回价格未知风险。对于基金单位资产净值在自上一交易日至交易当日所发生的变化，投资人通常无法预知，在申购或赎回时很难知道会以什么价格成交。

对于投资基金时所面临的系统风险，投资者可以采用以下措施来规避这种系统风险：

(1) 进行试探性投资。对于很多没有基金投资经历的人来说，不妨采取试探性投资的方法，可以从小额单笔投资基金或每月几百元定期定额投资基金开始。

(2) 进行分散投资。如果投资者对大部分的基金投资技巧都不是很精通，同时对大多数基金都不是很熟悉，分散投资将是一个不错的选择。只要投资者能长期持有，靠平均报酬便足以获得丰厚的回报。

(3) 长期持有。长期持有者一般坚持的策略是：有钱就买，买了就不要卖。这种做法看似简单，却是最常用的投资方法。

每个人都想在最低点买入基金，但低点买入是可遇而不可求的。定

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

额投资，基金净值下降时，所申购的份额就会较多；基金净值上升时，所购买到的份额就会变少。但长期下来，会产生平摊投资成本的效果，也降低了投资风险。

北大清华的财富箴言

风险的控制和规避是投资获利的最重要因素，因此我们每个人都应该注意基金投资的风险，争取让自己的财产得到最大限度的保障。

第 16 课 一入“股门”深似海， 股票理财要谨慎



“股票有风险，入市需谨慎。”股票是个高风险的投资，但是它带来的收益也是可观的，只要我们仔细研究股市行情，看准机会，相信也能从中赢得一桶金。

股市是没有围墙的社会财经大学，只有留级和重读，但永远没有毕业生。

——杨怀定（中国第一股民，曾在北大演讲）

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

如何选择一只好股票

对于股票投资者来说，选股是一个非常重要的问题。有好多投资者选股的时候不下功夫，或者由于对股票市场了解得不多，感到能力不足，于是到处听股评，到处打听消息，让别人推荐，结果遭遇了亏损。

选股是投资者赚钱的关键一步。如果选股不慎，不仅赚不到钱，还有可能赔得血本无归。每一个股票投资者都想选到一只好股票以获得最大的收益，可是，如何才能做到这一点呢？

一般来说，投资者可以通过以下几个方面来选择好股票。

1. 要看行业周期

选择股票，首先要对整个国民经济作判断，然后对行业的基本属性进行判断。这主要是指判断所投资的股票是处在上升周期还是下降周期，是朝阳阶段还是夕阳阶段。所以，选择股票，首先要判断公司处于哪个阶段。不在好的行业周期，再优秀的企业家去经营也没有用。

2. 要看企业的竞争优势

企业的竞争优势主要表现在五大方面：垄断优势、资源优势、能力技术优势、品牌优势、政策优势。

3. 要看股价的高低

股价是选择股票的重要依据。如果一个企业非常好，但是它的股价已经被炒得很高了，这就需要投资者耐心等待，等到股价降到合理的位置再买。那么，投资者如何判断股价的高低呢？最简单的办法就是看它的市盈率。股票的市盈率越低越好，一般只要不超过市场的平均盈利率

就行。但是，判断股价的高低也不能简单地光看市盈率，还应该综合考虑各个因素。

选股是一个详细考察、不断权衡的过程，任何草率的行动，都会带来亏损的风险。因此，选择之时，一定要慎重。

北大清华的财富箴言

股票投资最根本的原则是保障原始投入资金的安全。在这个基础上再选择那些具体的细节，如每股收益、每股净资产、每股资本公积金等，这样才能得到好的收益。

妥善控制股市风险

股市中存在着很多赚钱的机会，也正是这些机会吸引着一批又批人走入股市。但是，股市是有风险的。虽然现在国家进行了多项措施进行风险控制和规避，但作为投资市场的一分子，仍然应该清楚风险无处不在。作为新股民，有必要先认清股市中存在的风险。

股市中的风险是指由于受各种事先无法预料的因素的影响，以及未来经济活动的不确定性造成股价随机性波动，预期收益与实际收益发生背离，使投资者有蒙受损失甚至破产的情况发生。

其实，股票的走势和大盘资金走向、外盘行情、公众的期望、股票本身的价值以及企业战略、国家政策都有很大关系。这些因素的变化众多，对股价的影响程度也绝对不会一样。这就如树林里没有完全一样的两片树叶，靠纯粹的一两个指标就想在股市里搏浪淘金，其风险是非常

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

大的。

那么，为了降低股市风险，应该做些什么准备呢？

(1) 谨慎投资。

大家都知道，把鸡蛋放在一个篮子的人如果摔跤，那就会一无所得，以前的辛劳全白费。在股市里也是一样，宁愿相信风险很多，小心操作，也别认为跟着一两个股票老手或者所谓股神就可以保证不亏。不要轻易购买不熟悉的股票，有条件的最好分别投资不相关板块的股票，这样就能分散风险。

(2) 多方收集信息。

无论做短线，还是做中长线，对外盘、大盘行情，国家政策以及企业战略和财务报表的信息一定要多了解、多分析。只有这样才能了解股市的发展趋势，才能从宏观了解经济行情，才能确定是采取激进投资还是保守投资策略，才能知道走中长线还是进行短线搏击哪个能更安全。同时，不要轻易相信什么内部消息、专家推荐，没经过验证的消息都不可靠。

(3) 多学习、掌握好的分析工具和科学的分析方法。

学习规避风险十分必要。现在股票行情分析有很多方法，无论哪种分析方法都有适应的条件，因此，熟练掌握这些分析工具，并持续学习新知识，是我们必须拥有的品质，也是股市盈利的根本保证。

(4) 选择负责任的分析软件提供商。

现在中国最好的股票分析软件有同花顺、大智慧两款。上海和深圳证券交易所的即时深度数据也只提供给这两家软件企业，因此软件数据的稳定性和可靠性毋庸置疑。

除此之外，投资者还需要注意以下几点：

(1) 从操作上控制风险。

在某只股票获利抛出或者止损以后，手中的资金要闲得住，不要今

天刚一抛出，明天就买入。这样的操作在行情向好时固然可以，但在不稳定的行情中将面临较大风险。

（2）从心理上控制风险。

股市处于不稳定时期，投资者的心理是引发操作失误的主要原因之一。越是行情不稳定，越是要保持稳定的心态，不能过于急躁。

（3）从仓位上控制风险。

股市不稳定，仓位越重，冒的风险也越大。一旦市场出现新的风险，大盘选择向下时，重仓者将面临严重损失。因此，投资者要适当减轻仓位，持有少量的股票进行灵活操作。

（4）从策略上控制风险。

控制风险的最有效策略是止盈和止损，一旦投资者发现股指出现明显破位、技术指标构筑顶部或者自己的持股利润在大幅减少，甚至已经出现亏损时，就需要采取必要的保护性策略。通过及时止盈来保住盈利成果，通过及时止损来防止损失的进一步扩大。

（5）从持股上控制风险。

一方面要持有那些具有抵抗大盘下跌动力的股票，另一方面要减少持股的种类数。持有股票种类数多的话，在实际操作中往往会顾此失彼，特别是在行情突变时，难以及时应变。减少持股的种类数，可以提高针对风险的快速应变能力。

（6）从思路控制风险。

由于大盘本身就存在大量的不确定性因素，如果投资者在对后市行情发展方向缺乏必要认识的前提下贸然介入个股中，往往会招致较大的风险。投资者之所以容易出现失误，往往是因为对行情的演化缺乏清晰的认识。

总之，在实际操作的过程中，市场风险来自各种因素，会比我们预

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

料到的还要多。投资者不能过于盲目乐观，更不能忘记了风险的存在而随意追高。股市风险不仅仅存在于熊市，牛市和平衡市中也一样有风险，如果不注意规避股市中隐藏的风险，就会很容易亏损。

北大清华的财富箴言

“股市有风险，入市需谨慎。”只要相信科学，注重即时数据的深层分析，使用正规并且真实有用的分析工具，就能合理控制风险。

如何确定最佳买入时机

买股票其实就是买未来，希望买到的股票未来会涨。炒股有几个重要因素——量、价、时，时即为介入的时间，这是最为重要的，介入时间选得好，就算股票选得差一些，也会有赚；但介入时机不好，即便选对了股也不会涨，而且还会被套牢。

有人说过这样一句话：“好的开始就是成功了一半。”对于股票来说也是如此，选择买卖点非常重要。在好的买进点介入，不仅不会套牢，而且极有可能盈利；而如果在错误的时机买入股票，一定会惨遭损失。

那么，投资者该如何把握股票的买入点呢？具体来说，可以根据以下几个方面来确定股票的最佳买入点。

1. 根据消息面判断短线买入时机

当大市处于上升趋势初期并出现利好消息时，应及早介入；当大市处于上升趋势中期并出现利好消息时，应逢低买入；当大市处于上升趋

势末期并出现利好消息时，就逢高出货；当大市处于跌势中期并出现利好消息时，短线可少量介入抢反弹。

2. 根据基本面判断买入时机

股市是国民经济的“晴雨表”。在国民经济持续增长的大好环境作用下，股市长期向好，大盘有决定性的反转行情，坚决择股介入。

3. 根据行业政策判断买入时机

根据国家对某行业的政策，以及行业特点、行业公司等情况，买入看好的上市公司，比如一些国家重点扶植的企业。

4. 根据趋势线判断短线买入时机

中期上升趋势中，股价回调不破上升趋势线又止跌回升时，是买入时机；股价向上突破下降趋势线后回调至该趋势线上，是买入时机；股价向上突破上升通道的上轨线，是买入时机；股价向上突破水平趋势线时，是买入时机。

5. 根据成交量判断短线买入时机

(1) 股价上升且成交量稳步放大时。

底部量增，价格稳步盘升，主力吸足筹码后，配合大势稍加拉抬，投资者即会加入追涨行列，放量突破后即是一段飙涨期，所以第一根巨量长阳宜大胆买进，可有收获。

(2) 缩量整理时。

久跌后价稳量缩。在空头市场，媒体上都非常看坏后市，但一旦价格企稳，量也缩小时，可买入。

6. 根据移动平均线判断买入时机

(1) 上升趋势中股价回档不破10日均线是短线买入时机。

(2) 股价有效突破60日平均线时是中线买入时机。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

当股价突破 60 日均线后，需满足其均线拐头上行的条件才可买入。若该股突破均线后，其 60 日均线未能拐头上行，而是继续走下行趋势，则表明此次突破只是反弹行情，投资者宜买入。

如果换手率高，30 日均线就是股价中期强弱的分界线。

7. 根据周线与日线的共振、二次金叉等几个现象寻找买点

(1) 周线与日线共振。周线反映的是股价的中期趋势，而日线反映的是股价的日常波动，若周线指标与日线指标同时发出买入信号，信号的可靠性便会大增。如周线 KDJ 与日线 KDJ 共振，常是一个较佳的买点。

(2) 周线二次金叉。当股价（周线图）经历了一段下跌后反弹起来突破 30 周线位时，我们称为“周线一次金叉”，不过，此时往往只是庄家在建仓而已，我们不应参与，而应保持观望；当股价（周线图）再次突破 30 周线时，我们称为“周线二次金叉”，这意味着庄家洗盘结束，即将进入拉升期，后市将有较大的升幅。此时可密切注意该股的动向，一旦其日线系统发出买入信号，即可大胆跟进。

北大清华的财富箴言

对于股票来说，时机是非常重要的，因此我们要多了解些这方面的知识，选择合适的时机介入，实现收益最大化。

到底什么时候该卖出股票

卖股票是最难的事，从某种程度上讲，何时卖股票甚至比何时买股

第16课

一入“股门”深似海，股票理财要谨慎

票、买何种股票更难，而且更重要。投资者的目的如果是既定的利润率，在市场给予的利润率达到一定的程度，而这个利润率在短期内进一步上升的可能性较小时，就是投资者卖出股票的时机。在股票交易时，一定要学会见好就收。

2006年的夏天，张怀金抱着对股市的良好愿望，提着自己的全部积蓄5万元开了户。初拿到股东卡和资金卡，张怀金非常兴奋：“通行证拿到了，我也是股市的一员了，一定要在股海中闯出一片天地来。”

张怀金是学财经出身，具备一定的证券市场知识，同时在从事证券信息编辑工作，接触股市的机会也较多，因此其自信满满。刚开始尝试着买几只股票，借着当时牛市东风，其股票也是水涨船高，股票涨停有时变成可预期的事情。这让张怀金开始沾沾自喜，原来买股票如此简单。

然而，之后购买一只股票的经历让张怀金懂得了及时获利了结是多么的重要。张怀金在周围朋友的大力推荐下，于2007年5月15日以19元的价格买入大唐发电（601991），之后大唐发电一路走高，2007年6月20日最高达到45.24元。在这期间，有好几次朋友对他说该获利出局了。可张怀金认为基于良好的分红预期，大唐发电还将继续往上涨，他要等到最高点再卖出股票。然而，他的预想落空了，之后大唐发电一路走低。虽然后来大唐发电在分红之前又一次达到39元的高点，但张怀金还梦想着它能涨到40多元，并没有趁着这次反弹卖出，结果到9月15日的时候，实在受不了它的不断阴跌，以20元清仓了结。

张怀金感觉自己好像坐了一趟过山车，刺激一圈后又回到了原地。

张怀金抓住了飙升的大黑马，可是他并没有获得相应的回报，其原因就在于他没有把握住卖出股票的时机。在大多数情况下，新股民都会犯这种错误。他们没有经过熊市的洗礼，风险意识不强，对股票的期望

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

值太高，总想短期内在一只股票上大赚特赚。结果到嘴的肥肉没有吃到，只喝到了一点汤，甚至亏了本。

把握股票卖出时机如此重要，那么对投资者来说，该如何找到卖出股票的关键时机呢？

(1) 大盘行情形成大头部时，坚决清仓，全部卖出。

上证指数或深综合指数大幅上扬后，形成中期大头部时，是卖出股票的关键时刻。不少市场评论认为要抛开指数炒个股，这种提法不科学。只关注个股走势是只见树木不见森林。根据历史统计资料显示：大盘形成大头部下跌时，会有 90% ~ 95% 的个股形成大头部下跌。大盘形成大底部时，有 80% ~ 90% 以上的个股形成大底部。大盘与个股的联动性相当强，少数个股在主力操控下逆市上扬，这仅仅是少数、个别现象。要逮到这种逆市上扬的“庄股”概率极低，因此，大盘一旦形成大头部区，是果断分批卖出股票的关键时刻。

(2) 大幅上升后，成交量大幅放大，是卖出股票的时候。

当股价大幅上扬之后，持股者普遍获利，一旦某天该股大幅上扬过程中出现卖单很大、很多，特别是主动性抛盘很大，反映主力、大户纷纷抛售，这是卖出的强烈信号。尽管此时买入的投资者仍多，买入仍踊跃，迷惑了不少看盘经验差的投资者，有时甚至作出换庄的误判，其实主力是把筹码集中抛出，没有大主力愿在高价区收集筹码，以实现少数投资者期盼的换庄目的。

(3) 股价大幅上扬后，除权日前后是卖股票的关键时机。

上市公司年终或中期实施送配方案，股价大幅上扬后，股权登记日前后或除权日前后，往往形成冲高出货的行情，一旦该日连续出现抛售十几万股的市况，反映主力出货，应果断卖出，不宜久持该股。

(4) 上升较大空间后，日 K 线出现十字星或长上影线的倒锤形阳线

或阴线时，是卖出股票的时候。

上升一段时间后，日K线出现十字星，反映买方与卖方力量相当，局面将由买方市场转为卖方市场。高位出现十字星犹如开车遇到十字路口的红灯，反映市场将发生转折。股价大幅上升后，出现带长影线的倒锤形阴线，反映当日抛售者多，若当日成交量很大，更是见顶信号。许多个股形成高位十字星或倒锤形长上影阴线时，80%~90%的机会形成大头部，应果断卖出股票。

北大清华的财富箴言

股票的卖出需要考虑很多因素，我们应该认真学习，综合考虑这些因素，才会从股市中赚到钱。

为股票设一个止损点

在股票市场中，所有的分析预测仅仅是一种可能性，根据这种可能性进行的交易自然是不确定的，不确定的行为必须得有措施来控制其风险的扩大，为股票设定止损点就是这样产生的。在确定何时购买股票之前，选择买入点的重点是选择止损点。即在你进场之前，你必须很清楚若股票的运动和你的预期不符，你必须在何点止损离场。

投资市场中的许多专业人士都在强调止损的重要性，为此，他们常常会用鳄鱼法则来说明事情的重要性。

假定有一条鳄鱼，咬住了你的脚。在这种情况下，如果你选择用手

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

解救被咬住的脚，这样不但救不了脚，鳄鱼还会一同咬住你的手，如此一来，反而手脚都被一起咬住了。而且，被咬住的人还不能挣扎，因为越挣扎，被咬住的部位就会越大，所受的伤害就会越重。

所以，这种情况下，唯一的机会就是牺牲一只脚，保住性命。

在股市里，这种法则非常具有代表性，可以这么说：如果投资者发现自己的交易背离了市场的方向，必须学会立即止损，不得有半刻犹豫，也不应存有任何侥幸心理。鳄鱼吃人的景象看起来非常残酷，但是，股市同鳄鱼一样，每天都有人不断被它吞没。

可以这么说，止损是人类在交易过程中自然产生的，是投资者保护自己的一种本能反应，市场的不确定性造就了止损的必要性。成功的投资者有各自不同的交易方式，但设定止损点却是保障他们获取成功的共同特征。世界投资大师索罗斯说过，投资本身没有风险，失控的投资才有风险。任何时候的投资，盈利都是第二位的，保本才是第一位的。

俗话说得好：留得青山在，不怕没柴烧。止损的意义，就是保证投资者能够在市场中长久地生存。虽然有人说“学会止损是散户的悲哀”，它可能具有个别的参照意义，但从普遍意义上来说，投资者一定要学会止损，能够果断止损才算是真正懂得赚钱的智慧。

有些投资者认为，止损是熊市的策略，牛市和平衡市不需要止损，这种认识是不正确的。其实，在任何市场环境中，股票都需要止损。特别是在基本面等市场环境出现重大变化或对行情的研判出现重大失误时，投资者更要拿出壮士断腕的决心。

有些投资者比没有设置止损更可怕，他们是设置了止损却没有执行。尽管知道趋势上已经破位，但由于过于犹豫，导致自己错过止损的大好时机；执行止损是一个血淋淋的过程，也是对人性弱点的挑战和考验。

还有就是，每次交易都无法确定是正确状态还是错误状态，即便盈利了，也难以决定是持有观望还是立即出场，更何况是处于被套状态下。

要保证止损的执行，可以采取程序化的止损策略。国际上大的外汇交易所通常都会提供止损指令。交易者预先设定一个价位，当市场价格达到这个价位时，止损指令立即自动生效。

国内有的交易系统可以提供市价止损和限价止损两种指令。市价止损是指市场价格一触及预设的止损价位，立刻以市价发送止损委托；限价止损是在市场价格一触及预设的止损价位时，以限价发送委托。两者各有利弊，市价止损指令能确保止损成功，而限价止损指令则可以避免在价格不连续时出现不必要的损失。通常，在波幅较大的货币品种上使用市价止损指令，而在成交不活跃的品种上使用限价止损指令。这种交易系统有助于投资者养成止损习惯，从而规避市场中的风险。

除此之外，还可以选择交易工具来把握止损点位。这要因人而异，可以是趋势线、均线、形态及其他工具，但必须是适合自己的，运用交易工具的能力常常会导致完全不同的交易结果。另外，所有的止损必须在开仓的时候就设置好止损，如果在亏损出现时再考虑使用什么标准就来不及了。

所以说，一定要学会止损，要在最开始的时候强化止损的观念。身为投资者，一定要谨记，少输就是多赢。投资者可以从以下几方面考虑。

1. 根据自己的能力设置止损

投资者在准备投资之前，应该先分析自己的资金储备与风险承受能力，然后估算出自己能够承受的最大损失数额，当自己的投资损失接近这个数额时，要果断地采取行动止损。通常情况下，亏损的极限大致为投入资本的20%，如果亏损在这个限度范围之内，投资者只需要达到25%的盈利就能扭转局势，转亏为盈，实现起来也比较轻松。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

2. 特殊情况下，投资者应该不计成本止损

投资者止损是出于对成本的考虑，那么在市场的基本面发生根本性的转折时，投资者的主要目的是保存实力，此时他们需要不计成本地杀出，摒弃任何幻想，只需等待时机再战。

3. 投资者要掌握技术止损法，将止损设置与技术分析相结合

这种方法对投资者的自制能力与技术分析能力有很高的要求，需要投资者在剔除市场的随机波动之后，将止损单设定在关键的技术位上，从而避免亏损的进一步扩大。

总之，交易要注重健全的交易策略，止损是股票投资者必备的常识。股市没有永远的成功者，只有严格止损，才能细水长流，成为市场中的常胜将军，否则一切股票操作技巧都是空的。

北大清华的财富箴言

“股市有风险，投资需谨慎”，但是，风险往往和机遇并存，只要我们谨慎把握住股票止损点，相信一定能握住财富。

股票投资七忌

有些投资者买入股票以后便不闻不问，其实这种做法不理性。如果投资者的投资思维建立在对趋势的错误判断上，最终所得出的结论，大多数都是错误的。如果在这种情况下进行操作，那么必定会一错再错。

那么，我们在投资股票时，应该注意哪些禁忌呢？

1. 焦躁

焦躁必败。如果说今天股市有好的行情，明天或后天就还会有，所以不用着急，看准后再出手。万一争先恐后挤进去了，结果一遇到大震荡，就掉下去了，而一旦掉下去，短时间内是很难翻身的。

2. 犹豫不决，贻误战机

有些投资者已经订好了投资的计划和策略，但步入现实的股票市场时，却被外界的环境所左右。

陈先生已经发觉自己手中所持有的股价上涨，到了抛出股票的时机了，同时他也作出了出售股票的决定。但在临场时，听到他人你一言我一语地表达与自己看法不同的言论时，就犹豫了，如此一来，耽误了抛售股票的大好时机。

错误地分析形势和错过买卖时机都是犹豫不决造成的，最终导致投资者坐失良机。所以说，在投资股市时，不能光重视股市动态，还要密切注视当地和国际的政治、经济形势以及企业经营成果的动向，把对形势的估计和对股价走势的技术分析结合起来。这样才能及时作出该买时买、该卖时卖的实际行动，不会贻误战机。

3. 盲目跟风

股民的跟风心理对股市影响甚大。有这种心理的投资人，看见他人纷纷购进股票时，也深恐落后，在不了解股市行情和上市公司经营业绩的情况下，也买入自己并不了解的股票。这与股市波动巨大有着不可剥离的关系。由于跟风心理在作怪，致使股市掀起波澜，一旦群体跟风抛售，市场供求失衡，供大于求，股市就会一泻千里。因此，投资者要树立自己买卖股票的意识，不能跟着别人的意志走。

第四部分

你不理财，财不理你——北大清华人的理财箴言

4. 欲望无止境

投资者想在投资过程中获取收益是理所当然的事情，但不可太过贪心，大多数投资者的失败都是由于过分贪心造成的。他们不想控制，也不能够控制自己的贪欲。每当股价上涨时，总不肯果断地抛出自己手中所持有的股票，这样往往就放弃了一次抛售股票的机会。

而到了股价下跌的时候，又都迟迟不肯买进，总是盼望股价跌了再跌。这些投资人虽然与追涨、追跌的投资人相比，表现形式不同，但都是不能控制自己。这种无止境的欲望，反倒会使本来已经到手的获利事实一下子落空。所以说，“空头、多头都能赚钱，唯有贪心不能赚”。不要贪得无厌，应相信自己对企业、经济形势以及大势的判断而果断行动。相信分析，这样才能获取更多的收益。

5. 把股场当赌场

很多投资者具有赌博心理，他们总是希望自己像巴菲特一样一朝发迹。有时候，恨不得捉住一只或几只股票，好让自己一本万利。这些人一旦在股市投资中获利，多半会被胜利冲昏头脑，然后像那些爱好赌博的人一样增加赌注，恨不得把自己的身家性命都押到股市上去，直到输个精光为止。这类人多半落得个倾家荡产的下场。

所以说，股票市场不是赌场，要分析风险，建立投资计划。不要赌气，不要昏头，尤其是有赌气行为的人买卖股票一定要首先建立投资资金比例。

6. 专拣便宜货

一心一意想买价格低的股，有时不见得就一定有好的收益。在股票市场中，有很多投资者持有这种“嫌贵贪低”的心理，只想到要买进一些价钱便宜的股票，而不考虑买入那些价格会大幅度上升的股票，认为这种投资风险太大。殊不知，风险与收益是成正比的关系。贪低入市的

第16课

一入“股门”深似海，股票理财要谨慎

结果往往使他们手中持有的股票成了永远抛售不出的蚀本货。

7. 不敢输

在这个充满竞争、充满风险的股票市场里，既没有常败的士兵，也没有常胜的将军，关键是要随着股票市场行情的变化，采取灵活应对的策略。

当股市大势下跌或公司受损失时，且不要纠缠于损止，而应当机立断，忍痛割爱。一些投资人总存在“不敢输”的心理，当股价上升，赚了差价，兴高采烈；一旦股价下跌，总盼望它能很快升起来，而丝毫不去分析股票的大势及公司的经营状况和业绩。其实，这样做只是自欺欺人，最后吃亏的还是自己。

请记住，进入股市，首先应当自信。许多投资者买股票，买进后上升一段时间，便迫不及待地要卖出去获利。一般来说，股票的市场价格不一定能完全反映股票的真实价值，所以有些投资人卖出股票后，股价依然持续不断地上升，而且往往表现为卖出后的价格上升幅度比卖出前的上升幅度还大。因此，不能见涨就卖，见好就收，要以市盈率为基准，适时作出卖出的决策。

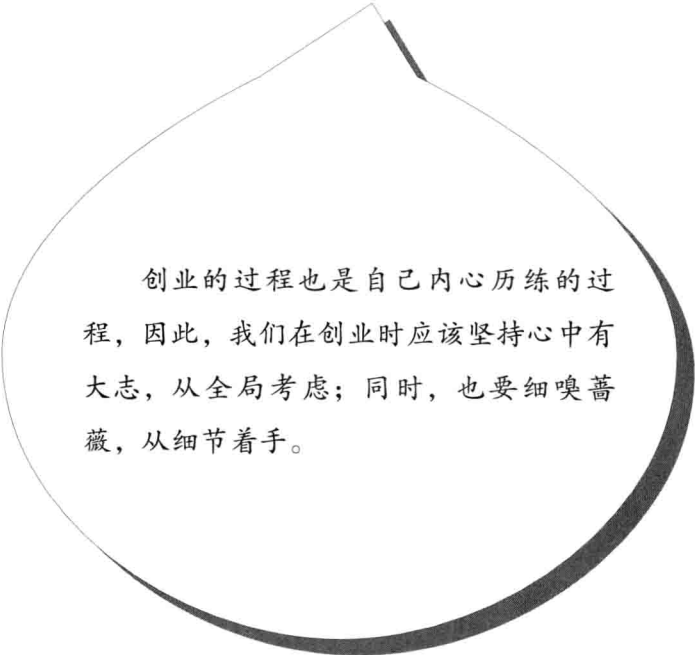
北大清华的财富箴言

投资者要有一个良好的投资心态，在确保本金安全的前提下，再去追求高额的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇—— 北大清华人的创业理念



创业的过程也是自己内心历练的过程，因此，我们在创业时应该坚持心中有大志，从全局考虑；同时，也要细嗅蔷薇，从细节着手。

第 17 课 创业需要一种“疯”劲， 偏执有时候也未必是 坏事



很多人心中可能都有一个创业梦，有的立刻付诸行动，有的还在犹豫。创业，除了一些必备的条件外，还必须有一种“疯”劲，一种不顾一切的态度。

财富是猫的尾巴，只要勇往直前，财富就会悄悄跟在后面。

——王志东（北京点击科技有限公司董事长兼总裁，
毕业于北京大学）

有兴趣，才能有持续不断的热情

“兴趣是最好的老师”，当创业者选择了自己最喜欢的行业之后，他会拥有高度的积极性，并且会主动去了解这个行业。选择自己喜欢的行业，有利于个人长远发展，同时能让创业者更好地实现自己的人生理想，使自我价值得到体现和升华。

有一个靠在火车上卖报纸和雪茄为生的男孩，虽然他的工作卑微，但是他对证券投资非常感兴趣，只要车上有旅客谈论有关投资方面的事情，他都会全神贯注地倾听。为了实现成为一名可以预测未来的交易商梦想，长大后他整天躲在狭小的地下室，把美国证券市场有史以来的K线走势图全部收集、整理，在那些杂乱无章的数据中寻找规律。

他花费了整整6年的时间，潜心研究了证券市场走势和几何学、星相学的关系，终于发现了能够预测证券市场发展趋势的方法，并命名为“控制时间因素”。之后他纵横证券期货市场达45年，赚取了5000多万美元的利润，相当于现在的10亿多美元。他就是美国证券、期货业最著名的投资家威廉·江恩。

威廉·江恩的成功就在于他按照自己的兴趣，朝着自己感兴趣的方向发展。假如他只在火车上卖报纸和雪茄，不关心证券投资方面的事，那么他后来也就不会成为美国证券、期货业最著名的投资家。

我们创业的时候一定要按照自己的兴趣，既然做就做自己感兴趣的事。创业的过程是艰苦的，假如你做的事情不是你喜欢做的事，那你就

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

很难坚持下去，所以创业一定要有自己的理想。一旦决定做一件事，就要破釜沉舟，不要抱着侥幸心理。

任何成功的取得都是先由兴趣引起的，有了兴趣才会有激情，才会不辞劳苦地去做这件事。只有对一件事有兴趣，才会努力想办法获得成功。

北大清华的财富箴言

不管是对于创业者还是上班族来讲，兴趣是他们奋发的动力。兴趣可以让他们投入更大的精力去完成某件事而不会觉得枯燥。因此，有兴趣，才能成就辉煌。

坚定信念，做自己想做的事

一个少年去厕所，方便之后才发现忘了带手纸，于是向旁边一个戴帽子的少年借了点手纸。等出了厕所，借手纸的那个少年向戴帽子的少年道谢，于是两人边走边聊了起来。

戴帽子的说：“我最近很郁闷，家里老是逼着我学钢琴，可我怎么都弹不好。唉！”借手纸的那个少年诧异地问：“钢琴有那么难学吗？我从5岁开始弹，现在越弹越熟练。倒是我们家里人总逼着我写诗，烦呐！”

戴帽子的少年一听乐了，立即从背着的挎包里拿出一沓稿纸说：“巧了，我没事就爱写诗玩，瞧，这都是，不行你拿走回家交差去。”

故事的关键在结尾处，原来这个不爱学钢琴的少年就是大诗人歌德，

第17课

创业需要一种“疯”劲，偏执有时候也未必是坏事

不爱写诗的少年则是著名作曲家莫扎特。

人，一定要做自己想做的事情。一个人，只有在自己想做一件事的时候，才会心甘情愿地竭尽全力去做。而且只有做自己想做的事时，人才能从中得到快乐——能快乐地活着恐怕是绝大多数人所追求的。就像略萨曾经说过的那样：“我敢肯定的是，作家从内心深处感到写作是他经历过的最美好的事情，因为对作家来说，写作是最好的生活方式。”

张杨和李鹏鹏同是清华大学机械化专业的学生。毕业后张杨应聘到上海的一家国企，而李鹏鹏就在北京某高薪单位找到了一份坐办公室的工作。但是时间不长，有消息说，李鹏鹏辞去了办公室的工作，自己开了家摩托车修理店。

一次，张杨乘着来北京办事的机会，去看望李鹏鹏。一进维修店，张杨就看见他正满头大汗地给人修车，手上都是油污。原来店里就他自己，他既是老板也是员工。

张杨知道李鹏鹏很喜欢摩托车，大学没课的时候他总喜欢骑摩托车到处兜风。平时也常去摩托商城转转，去二手市场看一些进口的摩托车，他床头上摆的也是《摩托车》杂志。有一次去他家，正碰上他把一辆便宜买来的旧车大卸八块，零零散散的零部件大包小包分门别类摆了一地，而后清洗，进行组装，竟然焕然一新。就连平时，他都喜欢去一些摩托修理店帮帮忙，和一些老师傅探讨一下。没想到他真的辞了工作，专职干起了这个！

张杨很不解，问李鹏鹏：赚钱吗？李鹏鹏回答说，这两月刨了房租、税务等杂七杂八的支出，便没有上班挣得多。张杨就更纳闷了：那你这样是为了什么？

李鹏鹏擦了擦头上的汗说：人，总有自己喜欢的事情，我只是做自

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

己想做的事，而且，我很快乐，也很满足。

诚然，可能大多数人会觉得，李鹏鹏放弃高薪职业，转而自己累死累活地开店很不值，但是我们可以换个角度想一下，人的一辈子，不过短短几十年的光阴，总不能把时间都耗费在自己不喜欢的事情上。而且，人生最主要的目的不是赚钱，是获得快乐。

因此，我们应该坚定信念，做自己想做的事。

北大清华的财富箴言

人，总该做自己想做的事，创业尤其如此。只有坚定信念，把自己想做的事做下去，你才会成功。

一生只做一件事

在《福布斯》公布的“2002年度世界富豪榜”上，497名亿万富翁中仅有35名女性，而其中真正白手起家的创业女性只有一人，她就是盖普公司的创始人杜丽斯·费舍尔。她以15亿美元的资产与丈夫唐纳德·费舍尔并列第293位。

费舍尔夫妇的创业之路极具传奇色彩，也可以说是纯属偶然。1969年，当时杜丽斯·费舍尔的丈夫唐纳德·费舍尔在美国加州搞不动产开发，颇为成功。有一天，他去买牛仔裤，在一家服装店里找了半天，竟发现没有一件适合自己的，他十分生气。回家后，他和他的妻子杜丽斯说起此事，两人一讨论，就看到了其中的无限商机。

第17课

创业需要一种“疯”劲，偏执有时候也未必是坏事

于是，费舍尔夫妇就在旧金山州立大学附近开了自己的第一家零售店。创业的日子非常艰苦，甚至曾经差点全军覆没。因为那个时候录音带卖得特别好，他们就采取了录音带与牛仔裤合售的方式，以为这样可以吸引买录音带的顾客也去买一条牛仔裤。只可惜他们的愿望没有实现，几天下来，他们发现竟没有一位顾客注意到牛仔裤的存在。

碰了一鼻子灰的费舍尔夫妇只得使出最后一招“跳楼大甩卖”。他们宣布将总重达4吨的牛仔裤以进价出售，很快，牛仔裤就被抢空了。但这也宣告了他们第一个尝试的失败。

照常理来说，费舍尔夫妇应该放弃卖牛仔裤，但他们没有被一次失败打倒，而是在跌倒的地方重新爬了起来，又开了新店，命名为盖普。这一次，他们吸取了第一次失败的教训，只卖服装，不再兼卖录音带了，结果大获成功。

这个故事告诉我们一个道理：想要抓住全部，不如抓牢一个。费舍尔夫妇一开始把录音带和牛仔裤放在一起卖，没有引起顾客的注意，反而是只卖牛仔裤才使得生意兴隆。这就是我们经常说的，在做事情时应该抓住它的一个方面集中处理，想要面面俱到反而是一事无成。

其实，我们在投资理财的过程中也应该注意这样的问题，看中一个项目后就只顾这个项目，想办法让它赚钱，不能什么都想要。

杨小姐大学毕业后进入一家外企工作。“80后”的她深深地明白投资理财的重要性，于是她想将自己挣的50000元用于投资。于是她把这些钱分成了十份：有用来存定期的；有用来存活期的；有用来买保值型基金的；有用来买股票的；有用来买保险的，等等。总之，杨小姐把她能想到的投资产品都买了，甚至还买了50克黄金。这样一来，她每天上班的第一件事就是看看她投的这些产品有没有收益。可是，半年过去了，

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

杨小姐不仅没挣到钱，还亏了5000元，并且因为她上班时总做别的事情，她的工作也丢了。杨小姐追悔莫及。

一个人的精力是有限的，把有限的精力投入到一件事上，产生的价值却是无限的。像文中的杨小姐那样什么都想碰的人，难免会遭受失败。

我们做事情时一定要专注，哪怕一生只做一件事，也一定要把这件事做好。谈及比尔·盖茨大家都十分钦佩，然而他却十分平静地说：“我之所以取得了成功，是因为我一生只选定了一把椅子。”

纵观那些商界奇才，他们在选择自己创业道路时，往往都是只做一件事，努力把这一件事做到极致，那才是成功。

北大清华的财富箴言

做事情就要专心致志，投资也是一样，面面俱到是不可能的。一生只做一件事并且把这件事做成功就是了不起的。

第 18 课 合作互惠，你不是一个人在战斗



创业路上，你需要的不是斗争，而是合作。只有合作才能让你和其他创业者互惠互利，才能让你更快地实现自己的财富梦想。

我们要和对手相比，知道自己的优点与缺点。尤其，我们更要看到对手的长处。人们经常花很多时间去发掘对手的缺点，其实看对手的长处更为重要。

——李嘉诚

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

创业路上与你的对手并驾齐驱

我们在创业的过程中总希望没有竞争者，总希望自己一家独大，然而这是不可能的，绝大多数创业者都会遇到一个甚至数个强劲的对手。你的对手才是你创业路上并驾齐驱的对象。同时，你只有学会了如何和对手相处，你才能把自己的企业做大做强。

郑同开始创业的时候把目光放到了点餐服务器上。顾客只要在餐桌上按一下服务器的按键，服务员就会马上收到顾客的信息，上前服务。这样，郑同的公司就可以从服务器的销售上获得利润。同时，郑同还可以在服务器上加广告，获得可观的广告费用。

由于这个创意很好，郑同的创业取得了不错的成绩。但他很快发现，他的这种盈利模式已经开始被人复制了，很多家公司都研制出了类似的服务器，这使得郑同公司产品的市场份额大大减少。为此，郑同感到非常苦恼，于是他专门找了一名教授进行咨询。教授告诉他：在任何市场都存在着竞争，但是有时候有竞争者并不是一件坏事，因为竞争者的存在会刺激你做得更好，并且这些竞争者会和你一起担负起开拓市场、培育消费者的工作。同理，既然已经有了这么多的竞争者，那些想进入这个行业的人也会打消这一想法。

教授还特意给郑同打了个比方：“比如两只野兽在争夺食物，第三只野兽看见了就不会再来凑热闹了。所以，即便是原始创业者，也千万不要把竞争者都一一‘打死’，因为竞争是源源不断的，打死了眼下的这一波，万一出现了新的更强劲的对手，那更可怕。而且，商场也是需

第18课

合作互惠，你不是一个人在战斗

要生态平衡的。”

我们要明白，在创业的过程中，有竞争对手不见得就是件坏事。有比较才能有鉴别，有竞争才能有发展。其实，我们最大的竞争对手也往往是我们最好的“伙伴”，他会不断地促使你奋勇向前，警告你永远不能停下脚步。

所以，在行业竞争中，我们要不断地提高自己的产品和服务的质量，不断地超越我们的竞争对手。竞争对手，有时候也是使得我们的事业前进的助推者。

某公司是一家传统的手表制作公司，它刚从中国台湾进军内地的时候，由于其工艺水平居于领先地位，一直很少碰到对手。

有一次，该公司的市场管理人员林先生在进行市场调查时，看到一块手表，他立刻被这块表吸引住了。原来，林先生他们公司生产的手表底壳是冲击出来的，但这只手表底壳是用激光处理的，做出来之后十分有光泽，比其他手表亮很多。自然，这种激光处理的手表十分畅销。

林先生当机立断买下了这块手表，他把手表带回公司，交给公司的技术人员，让他们对底壳进行了一系列的测试，最后研究出了制作方的处理方法。于是，他们立刻着手研究如何把这种处理技术应用到自己的工艺中。很快，一种更先进的底壳处理工艺被研究出来，并应用到手表制作中，该公司因此而扩大了市场份额。

后来，该公司的这种制作工艺被其他公司学得并进行了改进，业内又掀起了新一轮的技术竞赛。

现在，市场竞争越来越激烈，如果不随时对你的产品进行更新，你都会被这个行业淘汰。因此你必须努力奋进，即使处于绝对领先地位也要居安思危，不敢懈怠。你要学会与你的对手并驾齐驱。

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

有名的“鲇鱼效应”想必大家都听过，它更多的时候被应用于企业管理中。然而在行业竞争中也存在类似的现象，假如一个行业只有一家公司，那么这家公司就会不思进取，技术也不会更新，也就谈不上发展了。

因此，如果在创业中遇到了强势的竞争对手，千万不要郁郁寡欢，我们应该感谢这些竞争对手。正因为有它们随时陪伴我们，与我们并驾齐驱，才会激励我们不断进取。

北大清华的财富箴言

在创业的时候，有竞争对手是在所难免的。在遇到这一情况时，我们要正确地面对他们，要知道，他们是激励我们不断进步的动力。

回馈员工，温情和物质一样都不能少

作为一个创业者，不仅要知道如何管理团队，还得明白怎样留住员工。员工为什么要留在公司工作？归根结底就是公司可以满足员工的需求。只有在满足员工的需求以后，他们才能感受到个人的价值，从而加倍努力工作，让自己和公司得到共同发展。

那么，公司应从哪些方面满足员工的需求呢？当然，工资、福利等物质需求，作为维持生活必需的要素，是留住员工的主要方面。但从另一个方面来说，人需要的不仅仅是物质，更关键的在于精神需求。用温情回馈员工，无论从留住员工的心，还是从调动员工积极性来讲，都有着不可忽视的作用。

第18课

合作互惠，你不是一个人在战斗

张志和林路是大学同学，毕业之后，经过几年的打拼，他们分别拥有了各自的公司。张志和他公司的员工相处融洽，而林路却因为常有员工跳槽而苦恼不已，要知道培养一个员工是很费精力的。

有一次，林路去公园散步，恰好遇到好朋友张志。说起员工跳槽的事，林路就愤愤不平：“有没有搞错，公司培养他们那么长时间，他们说辞职就辞职，我是老板还是他们是老板？”

张志在一旁微笑不语，听林路发完牢骚，他才劝道：“阿路啊，别忘了，很多情况下人与人是平等的呀。老板可以选择员工，同时员工也可以选择老板。何况，我们之前不也跳槽了吗？”

林路沉默不语，张志笑着问道：“那么你平时是用什么方法来留住员工的心呢？”

“提升他们的职位。”林路说。

“还有呢？”张志接着问。

“增加他们的薪水。”

“还有呢？”

“除了这些，还能有什么办法呢？”林路疑惑地说。

恰好这时候一位女士走过来，她手里拎着两袋东西，看上去极为普通。“老板好！”她向张志打着招呼。

“你好，李小姐。能让我做一次绅士吗？”张志笑着迎上去帮员工拎东西。

“谢谢，我能拎得动。”李小姐满面生辉，微笑着说。

“我记得，你家还很远是吗？”张志关切地说，并随手招来了一辆出租车。“李小姐，身体是你自己的，也是公司的，别太累着。来，快上车，它会送你回家的。”

目送出租车走远，林路不理解地叫起来：“笨蛋，你是她什么人，你

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

这样还有老板样吗？”

“我这样做，即使我忘记了自己的身份，李小姐也不会忘记。”张志语重心长地说，“其实，很多时候我们都不应该太看重自己的身份，除非一些特定场合。”

林路不解。张志向他耸耸肩：“你看，我与员工们亲如姐妹兄弟，这家公司充满了温情。而我也正是用温情这根线，拴住了公司百十名员工的心。”

人与人之间，除了利益以外，还有情感关系。就像张志那样，作为一个管理者，不仅记住了员工的名字，还能在员工需要帮助的时候帮她一把，甚至几句关心的话，员工就会铭记在心。反之，如果一家公司内部的人际关系极为冷漠，员工们就会感到单调乏味，工作积极性难以提高，这样整体的工作效率就得不到提高，就会令整家公司缺少生机。

所以一个创业者除了用物质奖励员工以外，还要利用情感的力量，让员工感受到被赏识、被关心，让员工感受到团队中还有温情。物质、地位，再加上温情，方能让员工真正团结起来，进而调动员工的工作热情。

那么我们怎样才能让员工感到温情呢？

1. 记住员工的名字

身为创业者，应该记住员工的名字，哪怕是姓氏，在某个场合叫出员工的姓名，会让员工感到自己是被重视的，从而更愿意为你效劳。

2. 勤打招呼、勤微笑

见到员工时，不妨迎上去先打招呼，这样会给人一种平易近人的形象，会让员工受宠若惊，更加愿意为你效力。

3. 记住员工的生日

公司里的行政部应该记住每一个员工的生日，在生日当天送一束花或其他的小礼物能瞬间温暖员工的心。

北大清华的财富箴言

升职、加薪不一定能留住员工，相对于一些物质上的东西来说，也许领导的一次关心、一句问候，就能换来意想不到的回报。

力争共赢，不垄断市场

这个世界上没有全能冠军，任何人都得凭借自己身边的朋友或关系才能做成事，企业之间也是如此。当一个企业无法独立完成一个项目的时候，就需要寻找合作方共同完成。合作精神在生意场上是一种良好的品质。

作为生意场上的最高“境界”，共赢越来越受到现代企业的重视。每一个企业要想有所突破，就要寻求与竞争对手的合作共赢，在和平发展中走向强盛。

很多成功者被问起成功的秘诀时，都说自己的成功不全是自己努力得来的，而是与自己的家人、朋友、团队，甚至竞争对手分不开的。他们都明白，成功是靠组织、靠团体，而不是靠个人。他们遇到任何问题，首先想到的，肯定不会是自己单枪匹马地去解决，而是找他们的伙伴一起来商量，集思广益、博采众长。如此，大家都得到了实际的利益，而

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

成功也变得更加容易。

香港首富李嘉诚和别人合作时有个原则，假如他拿七分合理，八分也可以，那他就拿六分。也就是说：做生意他会让别人多赚二分。所以很多人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。但是有人有疑问了，他这样做，自己赚得少了，怎么会成为香港首富？实际上，虽然他只拿六分，但那么多人知道他做生意更乐意让别人多赚，就都来和他做生意，假设多了 100 个人，他现在能多拿多少分？假如拿八分的话，100 个会变成 5 个，结果是亏是赚可想而知。

人类最大的财富就是资源的共享。在现实社会中，只要不是损人利己，在物竞天择的自然规律下，互相“利用”也可以是一种合理的行为。假如一个人只想着自己，以致谁都不愿意与他合作，他的成就能有多大呢？

2004 年，在上海环球金融中心工程招标会上，中建总公司经过协调，以中建三局为主，联合了上海建工集团、中建二局、中建国际等兄弟单位，实现牵手合作，一举中标了合同造价近 40 亿元人民币的上海环球金融中心工程。本来是竞争对手的几家单位，在这个时候实现了联合，共同承揽了该工程。同时，也实现了当时国内最强建筑企业联合施工，共建国内最大、最有影响力工程的目标。

做企业，第一要素就是不争。不要企图吃掉别人，不去寻求垄断的机会，不把自己的存在建立在别人痛苦的基础上，而是力求让消费者、股东、员工及社会各界都喜欢我们。第二就是保护机制要好，不要让别人轻易伤害自己。第三就是管住自己，不去伤害别人。

只有我们学会共赢，不垄断市场，我们的生意才会长存。

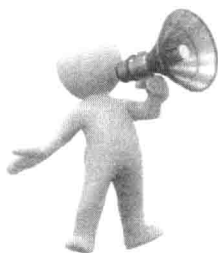
第18课

合作互惠，你不是一个人在战斗

北大清华的财富箴言

两虎相争必是两败俱伤的局面，做生意的最高境界是合作双赢，因此我们一定要转变传统的观念，不断寻求与竞争对手合作，实现共赢。

第 19 课 一念盈亏，创业者必须具备高超的决策力



都说细节决定成败，但是比细节更重要的，是你的决策力。尤其是对于创业者来说，他的每一个决定可能关系到企业的生死存亡，因此他只有具备了高超的决策力，才能把握好企业的方向。

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大部分人是死在明天晚上，只有那些真正的英雄才能见到后天的太阳。

——马云

给企业、给产品一个准确定位

定位无论是对于企业还是对于产品来说都是至关重要的。一个企业的定位是指企业站在竞争的高度，分清有利于企业的人群结构、市场区域、新产品类别等，从而引导企业稳步发展的行为。一个企业在给自己做准确定位时，应该考虑到以下内容：准确划分出目标市场，能体现本企业产品及其关键效用，表现出自己相对于对手的竞争优势，等等。

一家一开始就有准确定位的企业，做起来会很轻松；反之，会变得举步维艰。一个准确的定位会给企业带来很大的空间。假如一家企业一开始就没有一个准确的定位甚至没有定位，会给企业的发展带来巨大的困扰。企业会越来越感觉到冥冥之中有一种束缚的力量在缠绕自己，最后很有可能导致企业的衰败。

不管做什么行业，顾客才是企业的造就者。也就是说，要充分把握住顾客的心理。同样，企业的定位也是企业发展的一种战略，企业家必须对此高度重视；而且，一旦顾客对你的定位有了了解之后就很难再改变。因此，刚开始的定位一定要准确，否则后期花费得再多也于事无补。只有长久、准确、合理的品牌战略定位才能走向成功。我们一定要在确立了品牌在顾客心中的定位后，再去根据定位配置资源，以免白白浪费广告费。记住，如果定位不准确，千万不要轻易投入市场。

我们现在虽然在由“中国制造”向“中国创造”发展，但制造依然占着主导地位。究其原因就是：我们的企业缺乏自己的定位，只能发展制造业，不能形成品牌经营，只能在制造上盈利。但是产品有生命周期，

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

且随着现代科技的提高而飞速发展，更新的速度越来越快，我们的企业更应该好好想一想品牌的价值，应该重新审视一下自己的定位是否准确，能否在市场上拥有强大的竞争力。

定位对于一个企业来说如此重要，那么我们应该从哪些方面考虑，给企业一个准确的定位呢？

1. 为产品取个好名字

品牌是一个企业定位的对象，你首先要做的就是为你的产品起一个好名字。再好的产品，给顾客第一印象的也是它的名字。顾客的第一感觉会想这个名字怎么样，一个精彩的名字更容易让顾客记住。因此，一个在客户的心中好记而响亮的名字非常重要。

“白加黑”上市仅180天，销售额就突破1.6亿元，在拥挤的感冒药市场上分割了15%的市场份额，一举位列当年感冒药市场第二位，被业内称为“白加黑震撼”。

它之所以能取得这样的成绩，它的名字起了很大的作用。“白天服白片不瞌睡，晚上服黑片睡得香”，几乎让人听一遍就记得住。因此消费者在购买感冒药时很容易想到“白加黑”这个名字，从而提高了它的销售额。

2. 从客户心理出发去定位

市场经济的本质是竞争，但是很多人都没有抓住竞争的本质。市场上的竞争说到底是对顾客的竞争，只有抓住了顾客，企业才能做大做强。

那么，怎样赢得顾客呢？最重要的一点就是做第一个进入顾客脑海中的品牌，只有当顾客在买同类产品时，第一个想到你的产品，你就是成功的。

企业的定位对于企业的发展至关重要，因此，每个创业者在创业之

初就应该想好自己企业及产品的定位，这样才能事半功倍。

北大清华的财富箴言

一家企业有一个准确的定位，才能知道自己的方向；一个产品有一个准确的定位，才能打动顾客。因此，创业之初，对自己的企业、产品的定位一定要准确。

一定要投资自己熟悉的行业

投资是一种前瞻性的经营行为，未来的一切我们都无法完全预测，因此，任何投资都存在风险。我们把投资比作一把双刃剑，它既可以创造财富，又可以吞噬投资者的金钱和精力，将其陷入投资失误的泥潭之中。就拿实业投资来说，业界流行一句老话，“不熟不做”，意思是轻易不向自己所不熟悉的产品、行业等领域插足。

每个行业有其独特的门道，完全不了解的行业，或者自己都没搞懂做什么的行业，最好不要盲目投资。听别人说得天花乱坠的时候，也许自己正在成为“冤大头”。

因此，对于创业者来讲，一定要做自己熟悉的行业，因为自己在这个行业积累了一定的经验，介入进来的时候不会一头雾水或遭遇障碍。

香港锦兴集团总裁翁锦通，40岁独闯香港，白手起家，拼搏奋斗，成为一名蜚声海内外的“商界奇才”、香港的“抽纱大王”。在他生意兴隆的时候，他的集团公司转口经销的中国抽纱工艺品年贸易额达到8亿

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

美元。他涉足的地产、矿产、化工等行业，也取得了辉煌的业绩，他因此成了雄霸一方的殷商。1957年，翁锦通在40岁生日的那一天踏上香港土地，当时身上只有4港元。而翁锦通在经营中的原则就是“不熟不做”。1962年开始自己创业，从自己熟悉的潮汕抽纱做起，他自信自己对抽纱积累了数十年的经验，对于抽纱的行业的运营管理有绝对的把握，对于抽纱任何细微技术性问题也了如指掌，于是他办起了“锦兴绣花台布公司”和“香港机绣床布厂”。此后，翁锦通在抽纱工艺领域稳扎稳打，不断拓展，逐步建立起他的“抽纱王国”。

从香港到中东、美国、欧洲等市场都有他的抽纱工艺品。他的锦兴绣花台布公司也发展到在中国香港、美国、意大利、新加坡等地都设有分公司，销售网络遍布全球的“锦兴集团”。成功之后，翁锦通为自己的创业总结了4条经验：其一是要绝对内行，才能成其专长专业；其二是要有勤奋的精神和坚韧的毅力，不辞劳苦而百折不挠，脚踏实地，以信立足；其三是计划要缜密，处事要周详，不可轻举妄动、意气用事；其四要品行端方，要干实业，切勿投机，要近正经商人，勿近狡商市侩。

不管做什么生意，在哪里做生意，如果是本行业的专家，优势不言而喻。人们经常说：隔行如隔山。在生意场上不懂，就意味着血本无归了。有些生意看着别人做十分赚钱，可是自己做就是赔钱，就因为自己不懂。“熟能生巧”在生意上一样适用。

所以我们在选择做什么样的生意时，一定要找一个自己了解的行业，千万不要单纯看什么行业赚钱就一头扎进去，不要在自己不熟悉、不了解的市场中较劲。

北大清华的财富箴言

每一个行业，都有一套规则和规律；每种生意，都有自己的特

点。任何一个行业，都是内行赚外行的钱，要想在这个行业赚钱，就要先变成内行。

理性决策，不能完全凭直觉

直觉，对一个领导者来说，就像一把双刃剑，既有可能帮助他获得成功，也有可能导致失败。成功的决策者往往为自己敏锐的直觉感到自豪和欣慰，与此同时，他们也对直觉保持清醒的认识，保持着警惕。

毫无疑问，领导者拥有直觉是一件好事，但他必须得有理智的判断，得事先弄明白哪些直觉是对的，哪些是错的。

美国的巴顿将军以他的快速决策而著称。他的许多决策看似出于本能，出于直觉，而且都是闪电式的。人们都说这归功于他的第六感觉，人们甚至觉得他的第六感觉很神奇，因为他所做的“闪电决策”几乎都是正确的，这对他在“二战”中指挥美国第三坦克部队在欧洲取得胜利起了关键性的作用。

但是巴顿将军那些看似依赖直觉的“闪电决策”并非归功于他的天分，而是他刻苦工作的结果，他的每一次直觉判断靠的其实是他的理性分析。

那些获得巨大成功的经营管理者，在制订方案或决策时，往往十分重视利用他们直觉的经营意识；但同时，他们也会对直觉进行谨慎的判断。

有些企业在进行决策时，常常是领导拍一下脑袋就定下来。他们的决策依据往往不是依照一些数据分析、市场调研，而是领导者的一时直

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

觉。有些领导者还喜欢用“我就相信我的直觉，我觉得它是对的”这样的话来炫耀。不可否认，优秀决策者的直觉在速度和灵活性上是具有一定的优势，但是直觉决策有其局限性：一是他们的直觉未必“百发百中”，他们所有的直觉判断不可能都是正确的，很多盛极一时的企业的覆灭就是因为领导者的一个错误决策；二是即使他们的判断是正确的，但是只是方向上的正确，在投资成本、利润及风险等细节上仍需要理性和科学地论证、计算。

经营一个企业，对企业经营者来说，建立在符合客观经济要求基础上的直觉是必要的，但如果完全不顾现实情况，而单凭主观直觉决策，是注定要失败的。

泛美航空公司的决策者艾克尔是一个全凭直觉而不是根据市场的要求来做事的人，这使得泛美航空公司在泥潭里越陷越深。

泛美航空公司是美国境内的一家航线最广、历史最久的航空公司，它是美国国家航运业的化身。

但是好景不长，从20世纪80年代开始，泛美航空公司就一步一步地走向破产的深渊。20世纪70年代末期，世界航空业竞争日益激烈，加上世界经济不景气，交通量减少以及燃料价格上涨等原因，泛美航空公司陷入财政困难。仅1981年到1982年一年的时间，泛美航空公司营业额累计亏损就达10亿美元之巨。

由于处境日趋恶化，该公司总经理威廉·西卫尔被迫于1981年引咎辞职。

1982年，艾克尔出任泛美航空公司总裁，他在选择飞机机型上，仅凭自我直觉，结果错选了机型，使泛美航空公司竞争力受损，不仅没有能挽救危难之中的泛美航空公司，反而给公司增加了新的负担。

当时，泛美航空公司需要着手淘汰机队中陈旧而且费油的波音707

第19课

一念盈亏，创业者必须具备高超的决策力

客机，艾克尔仅在直观上进行了粗略的比较，就选择了美国洛克希德公司生产的 L1105-500 型三引擎宽体飞机。这是一种无论从油耗还是员工费用方面都比竞争对手那些新型飞机高的飞机，因此，泛美航空公司的竞争力就大大下降了。

更不幸的是，洛克希德公司宣布停止制造 L1105 的各型飞机，于是泛美航空公司购买的这类飞机的维修立即成为难题。没过几年，这种飞机就成为一堆废铁。

泛美航空公司为了争夺国内航线，领导层又投资购买了国家航空公司，这样又有了一批 DC10-30 型飞机。之后为了使公司快速现代化，艾克尔不惜花 10 亿美元巨款购买了西欧空中客车公司制造的 A300 型飞机，同时，又出售和交换了一批飞机。这样，公司共拥有 5 个生产厂家生产的 10 多个不同的机种。殊不知，这正是经营航空业的大忌，这么多繁杂的机种，会使航空公司的培训、零部件的储备、引擎的维修以及机场管理等加重负担，也就无形地增加了飞行成本。

正是由于以上种种原因，使得泛美航空公司完全丧失了竞争能力，最后走上失败之路。

如果决策者缺乏冷静的判断，以偏概全，否认科学决策的价值和有效性，不遵循科学规律，单纯依赖自身的直觉感应，必然使得决策风险增长，失败也就在所难免。泛美航空公司的失败就是个很好的例子。

那么作为决策者，如何做到理性抉择呢？

(1) 作为决策者，要做到理性抉择，首先应该超越自己的直觉，不能仅凭直觉做事，应该在调查的基础上作出判断。

(2) 作为决策者，要想做到理性抉择，还应该听取别人的意见，不能一意孤行。要知道百家之长总胜过一家之言，因此要广泛采集意见。

(3) 作为决策者，要做到理性抉择，还要有一个敢于直言的合作伙

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

伴。可能你的下属不敢对你的做法有异议，但是你的伙伴可以，他能指出你不足之处，让你更加理性。

一家公司的生死存亡和企业的领导者有着不可分割的关系。因此，身为决策者，一定要理性对待事情，理性作决策。

北大清华的财富箴言

作为一个决策者，他的每一个决定，都关系着一个企业的走向，甚至存亡。因此，在作决定的时候，需要注意的是不能仅凭自己的直觉，须知，理性决策才是实现财富梦想的根本。

领导的决策就是“舍”和“得”

那些最容易作的决策不一定是好决策，好决策往往存在于取舍之间，有时候你自己都不知道是对还是错。而领导者的决策就是“舍”和“得”。舍得既是一种处世的哲学，也是一种做人做事的艺术。凡是那些成功之人人都知道取舍，他们知道有舍才会有得。“大舍”是有大远见的一种境界，而大舍的必然结果是“大得”。

阿里巴巴的成功也与马云有着不可分割的关系。那么又是什么促使马云这么成功呢？毋庸置疑的一点就是他懂得取舍。而在马云的“舍”和“得”理念背后，是他颇为强调的“务实”精神。在马云的观念里，做企业一定要务实，要想获得收益必须要先投资。在“舍”方面，马云曾抵挡过很多诱惑，比如短信、游戏、房地产等，这些诱惑马云都没有

第19课

一念盈亏，创业者必须具备高超的决策力

碰。在“得”方面，马云毫不手软，他花费巨资打造并推出了淘宝。2003年的“非典”唤醒了人们网上购物的意识，调查显示，有超过68%的网民表示会在未来一年尝试进行网络购物，这完全扩大了市场需求。马云表示，阿里巴巴进入淘宝不是为了搅局，而是为了做大做强这个市场，因为市场靠一家是做不好的，以后会有更多类似于淘宝及易趣的网站进入C2C这个领域。

马云的决策无疑是正确的，他充分理解了“舍”与“得”的关系，并且作出了正确的决定。他果断地舍弃是为了拿出精力去把握自己应该得到的，这样懂得取舍、有舍有得才是做生意的关键。

我们在创业时也是一样，不要想着面面俱到，要学会抓住重点，该舍弃的要毫不犹豫地舍弃，该得到的要抓紧不放手，这样才不会让自己筋疲力尽、疲于应对。

IBM前副总裁讲过这样一件事，她说：“我曾经在东京住过7年。去东京的成田机场可以坐火车或坐汽车。如果坐汽车去成田机场，在距机场几分钟车程的地方有一个关卡，乘客会被检查护照。但是，一定要有护照才能去机场吗？要是去接人呢？没有护照就不可以去了吗？不是要出境时才需要检查护照吗？为什么还没进机场就检查护照？这关卡有什么用？虽然检查员做得非常客气，没让旅客感觉被骚扰，但我还是要打破沙锅问到底。于是有位同事告诉我，在建造成田机场时，必须征收附近的农用地，再加上交通流量增大，农民觉得有噪声，就极力反对，并产生了一些冲突，甚至发生过一次暴动。于是政府就设了一个关卡，在建设期间，没有工作证件的人不准进入这个范围。后来，机场建好后，那个关卡并没有撤掉，因此现在改为检查护照，毕竟总要找理由来维持这个已经存在的关卡。”

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

“实际上，不需要护照也能进入成田机场，如果你告诉工作人员没有护照或者你没带护照，检查员也会让你过去，不可能叫你下车。总的来说，这完全是一个存在多时，却没有作用、浪费资源的关卡。但是，既然国家有这项资源和预算，又没有人抗议，就这样继续浪费资源，这就是墨守成规的陷阱。”

其实现实生活中会遇到很多这样的事情，经商时也是一样。可能一个岗位是你在创业之初设立的，那时候有用，但是现在已经毫无用处了，你会不会还保留这个岗位？我想大部分人还是选择保留，这就是不会取舍。既然明知道它已经起不到任何作用了，就应该果断放弃。

那么，作为一个决策者，在做生意时怎样处理好“舍”与“得”的关系呢？

(1) 决策者要想处理好“舍”与“得”的关系就必须正确认识两者。“舍”是舍弃那些自己无力驾驭的东西，“得”是对那些自己有能力取得的东西毫不手软。

(2) 决策者要想处理好“舍”与“得”的关系就必须具备良好的心态。不能为了舍弃而痛苦不已，也不能为了得到而沾沾自喜，要以平常心看待“舍”与“得”。

商场如战场，只有做好每一步决定，才能让自己立于不败之地。领导者只有具备了拿得起、放得下的气魄，才能把自己的企业做大做强。

北大清华的财富箴言

那些最容易作的决策不一定是好的，好决策往往在取舍之间。作为一个领导者，最重要的就是学会取舍。

应变策略：唯一不变的是变化

世界著名作家、大思想家斯宾塞·约翰逊曾提出“唯一不变的是变化本身”这一内涵深刻的哲学理念，这句话也以其独特的表达方式引起了社会各阶层的广泛共鸣。

很显然，这句话的精髓就是告诉人们要以一种变化的眼光来洞察事物，并在新的发现中指导个人的言行。市场千变万化，风险巨大，对于创业者来说，一定要记住“唯一不变的就是变化”这句话。

在马云建立阿里巴巴的时候，不少电子商务公司是面向大企业的，然而马云却认为网络的普及可能就是大公司模式的终结，因为在网络时代，一家公司要进入他国市场并不需要太多资金，中小企业可以从网络的大量即时性信息中获得更多的市场机会。所以当其他人还没有意识到互联网这个动向的时候，马云却抓住了这个变化。因此，马云想：“我为什么不能给这些企业一个网络出口呢？”于是这个专为中小企业服务的“阿里巴巴”就这样诞生了。

阿里巴巴的诞生是马云紧紧抓住市场变化这一原则的结果。市场无时无刻不在发生变化，我们要做的就是直面这些变化，并且迎上去，让这些变化为我们效力。

世界上没有一成不变的东西，所有的事物都在变化。面对这些变化，我们不能畏惧或逃避，而应该积极地去认识，并相应地对自身作出调整和改善，只有这样才能成为一个真正的强者。

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

北大清华的财富箴言

变化是生活中的一部分，尽管很少有人期待或接受发生在生活中的变化，但它是真实存在的。因此，只有具有敏锐的感知，抓住这些变化，我们才能成功。

第 20 课 拆掉思维里的墙： 思想能走多远， 财富就有多大



人们常说“思路决定出路”，也就是说，
你的思想决定了你的未来。你的思路不受局
限，你的财富才会更多。

企业家必须要有创新的精神。

——马云

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

思想能走多远，财富就有多大

现代社会，很多人都梦想着能一步登天，希望能在最短的时间内获得更多的财富，收获更高的地位、更显赫的名望……

在财富的积累上真有捷径可走吗？什么才是积累你的财富最正确的方法呢？世界成功学之父拿破仑·希尔有句名言：思想可以致富。要想成功，先要有正确的思想方法和思维方式，内在财富往往可以决定你的外在财富。

富人不会无缘无故成为富人，他们富有的基础是他们拥有宝贵的思想。正所谓思想有多远，财富就有多大。钱只是这种思想在物质世界里的表象，真正赋予它价值的是思想。厂房、生产的原料、成品……若不是能放到工厂里或在超市出售，它们就一文不值。归根结底，还是你的思想，只有有了思想的引导，它们的价值才有可能实现。

所以，永远不要放弃思考，永远不要扼杀自己对财富的探求的想法。用你的实际行动，不断充实自己的思想，并让它成为自己前进的指路明灯，为自己创造财富。你要时时利用你的想法去进行建设性的思考。一个人只会按照以前的思维处理事情，那不叫思考，就像杜蒙特在《领导的思维》里提到的：“他们只是任由记忆的溪流漫过自己意识的田野，而他们自己只是懒洋洋地斜倚在岸边看着这一切的发生，然后，他们竟然告诉别人，他们在‘思考’！而事实的真相是：他们根本没有进行任何有实际意义的思考。”

其实，财富的国度就是思想的国度：我们思想的不断进步，就能促

第20课

拆掉思维里的墙：思想能走多远，财富就有多大

使我们财富不断增加。为什么世界上会有那么多的男男女女们终其一生都在痛苦和贫困中挣扎，一生都觉得自己无所作为？从根本上说，这是因为他们不会思考，没有自己的想法，或者说他们的思想没有达到让他们赚钱的高度。因此，获取财富的过程就是你思想不断进步的过程。只有你的思想达到了能为你获取财富的高度，你获得的才会更多。

譬如股市，这是一个“有经验的人获得很多财富，有财富的人获得很多经验的地方”，这里所说的经验其实就是指一个人的思想。这些思想来自于一个人平时的学习、实践和对成功、失败的总结，而这也是他们付出很多努力得来的。其实任何事情都是一样，一个人只要有想法，敢行动，他就在不断向成功迈进。

因此，我们需要一份从容，一丝淡定，一颗平常心；我们应该保持自己的思想，脚踏实地地做人做事。我们平时必须认真积累自己的内在财富，向自己的内在财富存折不断注资，总有一天，当机遇来临时将其变现，我们就会收获内外兼修的完美财富人生。

北大清华的财富箴言

无论什么时候，有思想的人注定是不平凡的。思想不仅能让自己获得别人的尊敬，还能为自己赢取财富。所以，从现在开始，努力做一个有思想的人吧。

创新是企业发展的动力

创新是现代企业进步的原动力。作为知识经济时代的管理者，必须

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

懂得不断创新来使企业永葆青春活力。企业经营管理者乃至市场开发人员与技术人员，都必须牢固树立创新系统观，具有创新意识与观念，为了确保企业的生存和发展，务必以创新为总的指导思想。无论是在制度上，还是在技术上，都应该有创新意识。总之，企业所有活动都必须围绕与服务于企业创新而展开。中国企业要想有长足的发展和强劲的竞争力，就必然要大力发展创新力。

市场经济最大的变化就是打破了企业产品统购统销的政策，让企业直接面对市场，而这个市场早已转换成一个充满创造力的市场。随着经济的迅猛发展，产品的极大丰富，原来的卖方市场已变为买方市场。以前市场上的商品相当匮乏，顾客以能买到商品为满足，购买心理是单一的。而现在恰恰相反，市场上有了足够的商品，人们购买心理也从单一色变得丰富多彩，并且随着人们经济收入的不断提高，还会持续这种买方市场。企业只有研究人们的购买心理，生产适销对路的产品，满足人们的消费需求，才能取得收益，才能生存、发展。但是大千世界，卖家众多，要想在这些同行面前胜出，就需要创新。企业只有不断创新，生产出和顾客消费需求相对应的产品，才能很好地引导消费。

在中国电信事业飞速发展的环境中，机遇与风险并存。东方通信就勇于接受挑战，不断引进国外高科技。自1990年起，东方通信与世界移动通信技术领先的摩托罗拉公司密切合作，一起建立了中国第一条世界级技术水平的移动手机生产线，使自己的生产经营不断取得飞跃发展。7年来，企业的产业规模扩张了100倍，1995年在全国电子行业百强企业中名列12位。面对众多的超级跨国公司的激烈竞争，东方通信坚持不断创新，积极迎接挑战。

1996年，是东方通信迅速腾飞的一年，企业实现销售额40亿元、利润3亿多元。在全国移动电话产品市场上，东方通信的产品占20%以

第20课

拆掉思维里的墙：思想能走多远，财富就有多大

上，成为中国最大的移动电话手机和系统设备的制造商和供应商。之后，东方通信为进一步扩大市场占有率和企业知名度，重塑企业形象，决定聘请专家导入CI。

一个经营者最主要的是能领导团队不断创新。每一个企业都有自己生存发展的空间和机会，关键看自己怎么去应对。要学习和引进国外的先进技术，但必须独立自主。因为当时我国微电子技术比较落后，要赶超人家，首先必须学习人家的技术和管理。因此，东方通信选择了一个跨国公司进行合作，但他们是用许可证贸易的形式进行技术合作，资本是独立的，这种有创造性的建议使得东方通信能一直坚持自主控股。

许多人认为移动通信是海外跨国公司一统天下，移动通信领域的国有企业基本上都被外商控股或变相控股。但是东方通信偏不这样。东方通信取得了与那些跨国公司平起平坐的骄人业绩，靠的是产品、市场、服务的综合优势，靠的是团队不竭的创造力。

东方通信为提高市场竞争力，在调整产品结构、引进技术的同时，不断进行企业内部机制改革。在生产体制上，把以工艺为对象的多环节方式变为以产品为对象的专业化生产；在经营体制上，把职责不清的集中经营变为独立事业部的分散经营；在分配体制上，打破平均主义大锅饭，促使成本下降、质量提高，劳动生产率成倍增长。正是因为东方通信有这种源源不断的创造力，才为它赢得了这么多的市场份额。

比尔·盖茨曾经说过：“微软最大的敌人就是微软自己，面对众多竞争对手，我们不会坐吃山空。再过10年时间，你会看见一个传奇的微软。”

一个企业，它的环境时时刻刻都在发生变化，企业要想适应并掌控变化的局面，就必须保证企业的不断创新，只有对企业经营理论、企业核心价值观念、企业行为模式等进行不断地创新，并使之与变化的环境

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

保持协调，企业才能主动面对环境的考验。同时，一个成熟的企业，更容易因为企业文化的滞后而影响企业战略的实施，甚至导致其制定的经营战略本身出现失误。所以在加强企业其他方面创新的同时，也不能忘记企业文化的创新。在现代企业的发展中，创新的地位无可比拟，因此，每一个管理者都应该时刻保持创新精神，争取把企业做得更大更强。

北大清华的财富箴言

在飞速发展的时代里，唯有创新，才能保持自己的优势；唯有创新，才有突破；唯有创新，才能获得更大的发展；唯有创新，才可以让自己立于不败之地。

抓住身边的每一个灵感

生活中，我们每个人都有“一闪而过”的思绪，但是很多时候，我们正忙于别的事情，没时间理它，任它消逝，过后再想时，已面目全非，不再是当时的感觉了。其实，这“一闪而过”的念头，往往是灵感。

追求财富也是一样。也许你的一个一闪而过的念头就足以让你创业成功。有的人可能会觉得灵感高深莫测，其实它是人脑的衍生物。没有思维，哪来的灵感？有人说“股神”巴菲特随便一想就是灵感，其实那都是他多年来的投资生涯中积累下来的经验。

小张一直是时尚服装的爱好者，他从学校毕业后，就打算自己创业，于是就投资做起了品牌服装销售的生意。刚开始的时候，由于没有足够

第20课

拆掉思维里的墙：思想能走多远，财富就有多大

的资金，小张很是苦恼。有一天他在大街上走，看见好多花车从旁边经过，就灵机一动，想选择租用花车来销售自己的服装。于是他在浦东世纪联华超市入口的通道上租用了3辆花车，分别销售3个品牌的服装。凭着一股子干劲和对时尚的敏感程度，小张的生意做得红红火火。

但是一个人照看3辆花车并不是十分轻松的工作，小张一面要忙着介绍、推荐服装，一面又要负责收款。常常是一天下来，他已累得疲惫不堪。渐渐地，小张发现，双休日的生意要比平时好上2~3倍，于是他又灵机一动，只在双休日销售，平时休息，这样工作、休息两不误。现在小张一天的营业额就能达到1000~2000元。他逢人就说：多亏当初灵感一现，自己才有了这么好的发展前途。

在我们的生活中，任何一个不经意的事情，都可能激发你的灵感，抓住它就可能使你创造奇迹。小张及时抓住了自己的灵感，不仅为自己创造了财富，还实现了自己的梦想。

其实，灵感的闪现来源于平时的积累。在平时的生活中，只要我们多读书、多细心观察事物，凡事多想一下，我们的灵感就会越来越多。假如我们想创业，就应该多学一些创业的知识，多了解一些名人的事迹，多做一些市场调查。只要认真做，有了充足的准备，说不定灵感就会不期而至，创造财富自然容易很多。

北大清华的财富箴言

不管做什么事，当灵感来临的时候，就应该及时抓住它。投资者抓住了灵感，往往会获取更多的财富。

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

模仿创新，借他人技术为自己做“嫁衣”

所谓模仿创新，就是指通过模仿而进行的创新活动，一般用于技术领域。其中，汉王公司和微软的合作可以说是这方面的经典案例。

1998年12月，汉王公司与微软在人民大会堂举行隆重仪式，宣布双方结成战略合作伙伴。通过这次战略合作，微软将在其UMPC中使用汉王的手写识别技术，对此汉王公司总裁刘迎建感慨颇多。中国的软件开始走向世界，这让刘迎建和他的员工看到了中国软件业未来的希望。

刚开始，外界对微软和汉王公司合作的具体原因并不知情，大家都以为是微软看重汉王的手写技术。后来经汉王公司内部人士透露，微软生产的UMPC体积很小，所以就要求其触摸屏也要小体积，而且对反应要求也很高。恰好这几方面正是汉王公司所具备的。而微软在这方面并不擅长，假设微软自己开发，不但得增加研发成本，而且会延迟UMPC上市的时间。总之，微软和汉王合作，利用它的成熟技术比自己自主研发要划算得多。很快，微软又把汉王的技术应用到Windows Mobile系统中，这种被人们称为掌上计算机的便携式设备，进一步加深了微软和汉王的合作。

后来，据汉王公司内部人士表示，汉王在和微软合作，将自己的技术以很低的价格卖给微软使用的过程中，也为自己留了一条后路，那就是微软可以在Windows95和Windows98中融入手写技术，但是在Windows2000中却没有提到这一内容。这样，汉王公司就为自己以后的发展留了余地。

第20课

拆掉思维里的墙：思想能走多远，财富就有多大

同样，微软这样做也有自己的原因。微软的手写输入法技术稍差了一些，特别是在中文输入方面，更是比不上汉王的技术。微软的手写输入不仅不能分辨连笔，它甚至要求输入者要严格按照文字的笔画先后顺序书写，有一点儿错乱就无法识别。在引进了汉王这个战略伙伴后，微软依然没有忘记自己的创新，它只运用了一部分汉王的技术，同时不断改进自己的缺陷。这样微软可以暂时保持这类产品的市场份额，然后通过市场优势来推销自己的技术。举个例子来说，微软依靠 Office 软件的市场份额，把微软自己的手写输入技术捆绑到软件包中，这样微软的手写技术就得到了应用和发展，而 Office 用户在使用过程中对产品建议的积累，也能促使微软的手写输入技术快速提高。

微软就是利用这种方式，凭借他人的技术，为自己的发展打基础。除了手写输入技术，在其他方面，微软也在中国的很多知名企业展开合作，尤其是近几年，微软和联想集团、长虹彩电、中国石化等大中型企业展开合作。通过这样的合作，微软不但可以拓展产品市场，还可以弥补自己技术的不足，推动自己的发展。

微软在海外市场的扩展，不只是产品的扩张，也是技术的扩展，通过合作或兼并，取他人之长，补自己之短，不断凭借他人的技术，通过模仿创新，为自己做“嫁衣”。

现如今，经济全球化的趋势越来越明显，我国中小企业在国际和国内市场上面临的竞争更加激烈。那么，我们的中小企业如何依靠技术进步求得生存与发展，如何依靠技术优势扩大市场占有率，是当前我国经济发展道路上一个亟待解决的问题。大家可能都会想到创新，诚然，创新是企业持续发展的根本所在，但是创新所需的资金、技术、人才等成本是相当大的，而我们的中小企业由于自身条件的制约，难以承担巨额的研发费用，因此，模仿创新就以其独特的优势走入人们的视野当中。

第五部分

心有猛虎，细嗅蔷薇——北大清华人的创业理念

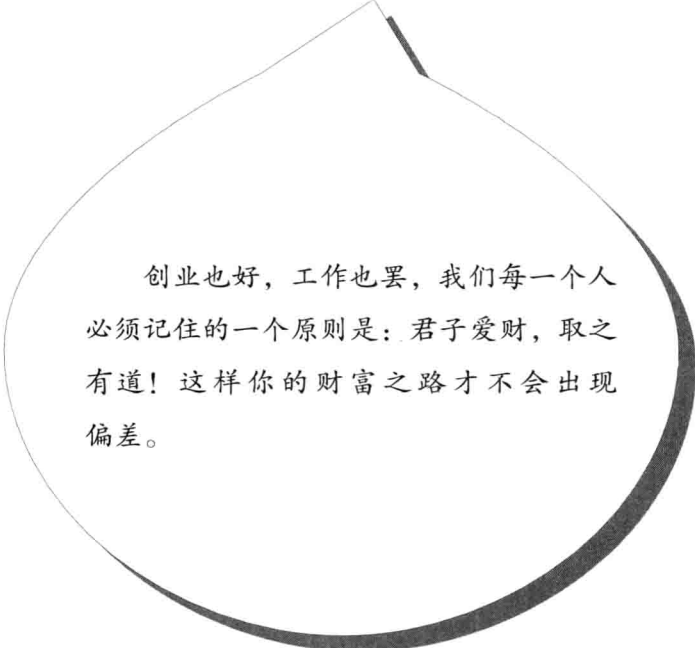
大量事实证明：模仿创新可以使中小企业以最小代价、最快速度追赶世界先进技术，在世界经济舞台上占有一席之地。

北大清华的财富箴言

凡事都有变通，在自己无力承担自主研发产品的费用时，模仿创新无疑是一种最有效解决问题的途径。

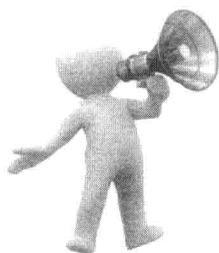
第六部分

君子爱财，取之有道—— 清华北大的人格坚守



创业也好，工作也罢，我们每一个人
必须记住的一个原则是：君子爱财，取之
有道！这样你的财富之路才不会出现
偏差。

第 21 课 苦难未必不是另一种财富



曾国藩曾说：“人生不如意，十有八九。”可见，在人生的旅途中，苦难占了大部分时间。但是，苦难未必就不是一件好事，它能磨砺人的意志，锻炼人的品性。因此，人们常说，苦难也是一种财富。

如果把财富看得更广义一点的话，它应该意味着幸福才对。金钱不是最重要的，重要的是你是不是在做你喜欢做的事情，是不是有一个幸福的生活。在我看来，幸福是更重要的。很多人在温饱线上挣扎的时候不见得能够理解这种想法，但是一旦有一个相对稳定的生活时，仔细想想，这个是非常重要的。

——李彦宏

苦难的生活，是财富路上最好的锻炼

创业是一件很不容易的事，要想创业获得成功，就必须经历一段苦难的生活。苦难的生活，是财富路上最好的锻炼。任何一项事业要想取得相当的成就，都会遇到困难，而挫折和失败更是在所难免的。在这种情况下，成功的商人往往在寻求改变，使自己逐步强大起来，想办法解决困难。他们都有一种积极乐观的心态，面对这些困境，绝不随波逐流，而是寻求最佳解决路径。

李嘉诚从小就失去了父亲，他不得不停止学业承担起照顾母亲、抚养弟妹的重担，于是李嘉诚开始在茫茫的人海中挣扎奋斗。一开始他在舅父的钟表公司里当学徒，后来又去做推销员，苦难生活的磨砺使他渐渐成熟起来。李嘉诚先从工厂推销员做起，白天疲于奔命，超时工作，晚上又到夜校进修英语，提升自己。凭着这股吃苦耐劳的精神，20岁那年，李嘉诚时来运转，一跃升为工厂业务经理，从而在实践中获得了更大的锻炼。

几年后，他积蓄了一笔钱，终于有启动资金来支持自己闯天下了。于是，他立刻创办了一家专门生产玩具以及家庭用品的小塑料厂——长江塑胶厂。之后李嘉诚凭借刻苦诚实、孜孜不倦的个人奋斗精神，加上独到的判断力、果敢的决策力以及敏锐的市场观察力，一点一点地发展着自己的事业。如今，他已被列为全球“十大最具创意的成功商人”，并且拥有“超人李”“大哥诚”“塑胶花大王”“地产猛龙”“地产大王”等称号。

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大人的人格坚守

从李嘉诚的经历中我们不难看出，他的童年是不幸的，但也正是这样的苦难生活锻炼了他坚强不屈的性格，正像他所说的：“从石缝里长出来的小树，更富有生命力。”我们也是一样，不管现在过的是什么样的生活，苦难也好，忍受折磨也罢，只要我们能够打起精神，努力奋斗，相信总有一天，成功会来到我们身边。

自主创业本身就是一件很苦的事。现代的市场竞争越来越激烈，不经历一些磨砺，怎会随随便便成功？

北大清华的财富箴言

人们常说：“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香？”这句话用在追求财富的路上也极为合适。人只有在经历苦难之后才能享受成功的喜悦，就像是经历风雨之后才能看见绚烂的彩虹一样。

成功 10% 靠运气，90% 靠勤奋

成功靠什么？许多人经常会有这样的疑问。关于这个问题的答案实在是“仁者见仁，智者见智”，但是，许多成功人士都不约而同地谈到了这样一个词：勤奋。诚然，成功的道路上，有一部分运气的因素，但是，最关键的还是勤奋。

勤奋刻苦，一直是中华民族的优良传统。对于一个商人来说更应该具有这样的传统精神。只有多吃苦，才能不断积累经验，才能磨砺自己的意志，才能闯出自己的财富之路。事业的成果 90% 是靠勤劳换来的，

没有捷径可走，运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件。

做生意需要灵活的头脑、精确的算计，但是，对生意形势的理解，对市场环境的熟悉，对原始资金的积累，这些都离不开“流汗”，即勤奋。正所谓：“吃得苦中苦，方为人上人。”李嘉诚在北大演讲的时候，多次表达这样的意思：一个人不愿意流汗水，而想掌握经商的要义，做成大买卖，那是无法想象的。先流汗，日后就会少流泪；汗流多了，自然懂得生活的艰辛，明白生意的难求，从而学会动脑子去赚钱，这是一脉相承的。

可见，一个人要想在事业上取得成功，必须艰苦创业，勤劳刻苦，才能在竞争中安身立命，获得持续发展的动力。

中国有句古话说得很好：天道酬勤，勤能补拙。命运是掌握在我们自己手中的，只有不怨天、不怨地，刻苦努力，勤勉上进，才能使自己的命运与众不同。这个世界上，人人都想成为富翁，但是富翁毕竟是少数人。他们能够成功，究其原因，就是他们能吃苦，具有勤奋的精神。因此我们说，成功，离不开勤奋。

北大清华的财富箴言

通往成功的道路有很多条，实现成功的方法也有无数个，但是，最重要的一点就是勤奋。一个人，只有勤奋、努力，成功才会降临到他身上。

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

个人的努力才是创业的根基

每个人都想获得成功，每个人都想最大化地实现自己的人生价值，但是，成功者毕竟是少数人。为什么我们大多数人只是碌碌无为呢？想来应该是我们不够努力。

一个成功的企业不在于其处于顺境时如何飞黄腾达，而在于处于逆境时如何坚忍不拔。大多数企业在经过一个高速成长期之后，很可能会面临成长后带来的危机，有时候是受整个行业影响，有时候是自身企业发展中出现的問題导致的停滞不前。但是不管是什么样的问题，你一定要保持勤奋努力的作风。很多人创业之初能做到这一点，但等到企业做到一定规模后就会志得意满，就会骄傲，最终会丧失掉勤奋努力的风格。个人的努力是创业的根基，同时也是守业的必备要素。

“廖排骨”背后的发展故事几乎是一个又一个餐饮奇迹。在四川谈到吃，许多人就会联想到“廖排骨”。在餐饮行业，“廖排骨”赢得了无数值得骄傲的荣誉：“中国餐饮百强企业”“全国著名餐饮企业”……在30多年时间里，它由一家不起眼的小店铺一跃成为四川熟食连锁的龙头企业，并成为四川餐饮的一块响亮的招牌。

创造这个奇迹的“廖排骨”老板廖开太，30多年前只是一个读不起书、在小镇上摆着烧腊摊的乡下娃……灯红酒绿，商海沉浮，多少人翻船落水。然而，正是有了自己的努力，才有了今日的“廖排骨”笑到最后的廖开太。

第21课

苦难未必不是另一种财富

一个人，不管他有多平凡，只要自己肯努力，肯奋斗，等待他的，就是成功。

马才虽然如今才40来岁，但是谈起当初自己独立创业的事迹时，表情依然充满了无尽的沧桑。1970年马才出生在一间满是裂缝的土坯房里，他苦涩的童年就在这间土坯房里度过。但他聪明又刻苦，上学后成绩一直名列前茅，深得老师喜爱。对数字十分敏感的他，数学成绩一直特别好。直到现在，他都不用电话簿，几乎所有的电话号码，都凭记忆脱口而出，令人叹服。

因家境贫困，这个天资聪颖的孩子，却一直面临着失学的威胁。为了能挣钱读书，他什么样的苦都吃过。但是，命运还是无情地打击了马才，家里实在没钱供他读书，他只能退学，于是他开始出外打工。经过亲戚介绍，他进入了一家熟食店打工，生性好学的马才每天除了上班，就是研究师傅们怎么做熟食。师傅们看这个人挺努力，也乐于教他。于是，密不透风的厨房就成了他的根据地，甚至好几次都热得晕倒在炉子前。就是这样，马才仍咬牙坚持，凭借自己的努力，掌握了数十种熟食制作的工艺。

在马才学会这些工艺并积攒了一些钱之后，他开了一家自己的熟食店，现在生意异常火爆。每次和员工交流的时候，马才都会说：“只有自己能改变自己的命运，而改变命运的前提就在于努力。”

自己不努力，就算是有再好的机会也会从身边溜走。只有通过个人努力，赢得的成功才是最值得骄傲的成绩。马才的成功就源于他的个人努力。任何成功的取得，与个人的努力是分不开的。因此，不论我们做什么事，一定要记得贵在自身努力。

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大人的人格坚守

北大清华的财富箴言

人生道路上总会有些坎坷，那是上天用来磨炼我们的方式。只要我们永远坚持不懈地努力，相信总有一天，我们会创造自己的奇迹。

坚持到底，总有意想不到的成效

成功是没有侥幸可言的，坚持到底就是胜利。不管遇到什么问题，都要相信：只要坚持，就能守得云开见月明；只要坚持，就能看见风雨过后美丽的彩虹。

追求财富的路是一条漫长而艰辛的旅程，在奋斗的过程中，要让自己始终坚定一种信念：你所克服的困难越多，你面临的成功机会就越多，距离成功就越近；你所克服的困难越大，那么你获得的成功也会越大！在自己觉得坚持不下去的时候请告诉自己：坚定信心，坚持到底！

提起世界打火机行业，不能不看占据全球八成左右市场的温州。而说起温州打火机行业，少不了提到温州烟具行业协会会长、浙江大虎打火机有限公司董事长周大虎。

周大虎是温州打火机生产的后来者。早在1985年前后，温州就已经有人在生产打火机。而周大虎进入打火机行业是在1992年。当时，周大虎租下了一个200多平方米的简易厂房，招了100多个工人，自己开始创业。

然而好景不长，温州打火机市场进入了一个癫狂的状态。1993年上半年，温州从原先的一两百家打火机厂家急速发展到3000多家。温州的

第21课

苦难未必不是另一种财富

打火机相比日本、韩国这些国家生产的打火机来说，价格上具有极大优势。比如温州打火机只要10元，而日本、韩国这些国家生产的打火机要300~500元。在如此大的差价之下，温州到处是前来收购打火机的老外。

按理说市场如此火爆，周大虎的厂子应该经营良好，但是事实是，他濒临破产。原因在于，在市场如此癫狂下，温州不少打火机厂家抱着“快捞”的想法，生产劣质打火机。周大虎却坚持自己的信念，不肯糊弄客户，坚持产品质量，结果上游供应商拒绝给周大虎供货，除几个骨干外，100多个工人跑个精光。

“当时，按照我的质量标准，工人一天最多只能做150个打火机，而那些生产劣质打火机的厂家可以做到500个。那时工人的薪水是按件计算，所以我这里工作，薪水自然少。当时做一个打火机的利润大概有1元多，我即使一分钱也不赚，也开不出高工资。这种情况同样存在于供应商方面。”

于是有人劝周大虎效仿其他人，周大虎断然拒绝了；有人劝周大虎放弃打火机厂，周大虎却说：“做事贵在坚持，品质必须保证，工厂会起死回生的。”后来周大虎招聘了一批新的普通工，并对他们进行培训。

周大虎的坚持终于发挥了作用，1993年下半年，吃够劣质产品苦头的外国商人开始将目光转向周大虎。周大虎的订单一下子多起来了，一天5000多只的生产能力能够接到5万~6万只的订单。而原先3000多家打火机厂家，如同秋风扫落叶般，倒闭了近九成。

如今周大虎的打火机已经成为一个老品牌，他还是经常这样说：只要自己有毅力和耐力，坚持到底就一定会取得胜利。

正是因为周大虎坚持了自己的观念，不造假，才使得他的打火机有如此好的声誉；正是因为他坚持到底不关闭厂房，才使得他挺了过来，

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

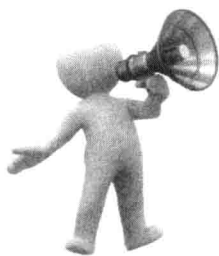
坚持到人们发现他们的打火机的良好质量。一次次的坚持，终于使周大虎的“虎”牌打火机畅销国内外。

坚持是我们通往成功路上的“不二法门”。坚持，就会成功。

北大清华的财富箴言

在我们追求财富的道路上，可能有很多困难，可能有许多阻碍，可是，只要我们坚持到底，就会获得意想不到的收获。

第 22 课 君子爱财取之有道， 对财富要有追求，更 要有坚守



人生可能有很多追求，钱、权、名、利、学问等，每一种追求其实都无可厚非，但是，我们在追求的过程中，切记要保持自己的人格操守，不能为了这些放弃自己最本真的东西。

不义而富且贵，于我如浮云。是我的钱，一块钱掉在地上我都会去捡。不是我的，一千万块钱送到我家门口我都不会要。我赚的钱每一毛都可以公开，就是说，不是不明不白赚来的钱。

——李嘉诚

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

财富不是人生的全部追求

追求物质和财富，是人的天性。早在我国汉代，史学家司马迁在《史记·货殖列传》中说，“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”，“富者，人之情性，所不学而俱欲者也”。可见，自古以来人们就意识到，人追求金钱和财富具有合理性。

现代社会压力很大，作为普通人来说，金钱和财富是缓解生活压力的必需品。于是慢慢地，人们往往会轻易得出这样一个结论：似乎人拥有的钱财越多越好；似乎人所从事的一切活动、做的一切工作都是表面的和形式的，背后的和实质的都是为了金钱和财富；似乎正如有的人所说的，“前途前途，有‘钱’就‘图’”“理想理想，有‘利’就‘想’”是一种普世价值。

唯利是图，一切以财富为中心去工作和生活，肯定是不对的，金钱和财富并不是人生的全部追求，因为除此之外，还有亲情、友爱、奉献和创造。拥有财富可以幸福，但并不意味着财富就等同于幸福，更不意味着没有过多财富就不能幸福。对此，北京大学毕业的百度公司 CEO 李彦宏先生就明确说过，金钱不是最重要的，重要的是你是否在做你喜欢做的事情，是否觉得自己幸福。如果一个人拥有很多财富，但每天都很痛苦，那么这财富对于他而言又有什么意义呢？

为了更好地回报社会、服务社会，李嘉诚斥资成立了李嘉诚基金会。基金会成立后，一直积极地参与公益事业，并始终致力于达到两大目标：推动建立“奉献文化”及培养创意、承担和可持续发展的精神。

第22课

君子爱财取之有道，对财富要有追求，更要有坚守

李嘉诚基金会的使命，是推动社会建立“奉献文化”本质。基金会主要捐款于教育、医疗、文化及其他公益事业，以期通过教育和医疗项目建立一个关怀的社会。

李嘉诚基金会的董事曾公开表示：“基金会在李先生看来，是个人信念的延伸。每个基金会不是讲求你有多少钱、多少能力，最重要的是：What do you believe?（你自己相信什么？）你想改变世界上哪一个你不满意的现实？”

其实，不仅李嘉诚先生如此，跟长江商学院有很大渊源的万科老总王石也同样始终在强调“社会责任”。

一次，在接受中央电视台的采访时，主持人要求在场的每一个企业家写下他们心中认为的一个企业家最重要的信条是什么，其他人的答案毫无意外的都是“诚信”，只有王石写下的是“社会责任”。这样的回答无疑使他在媒体和公众面前提升了自身的形象。

事实上，王石始终坚持把自己的所有活动都和社会责任联系在一起。比如，他把登山跟社会公益活动联系起来，称为“公益攀登”；他为新书做的推广演讲主题是“做负责的企业公民”。王石曾经说过，在过去，他还不知道“企业公民”这个词的时候，他内心的追求即与这个词的内涵相契合。

通过案例我们可以看到，无论是李嘉诚还是王石，他们都是极其成功的商人，但他们并不是唯利是图，把财富当成全部追求的商人。李嘉诚热爱公益事业，对社会公益事业十分关心。王石也觉得一个企业家应该有社会责任，应该时刻记得回报社会。而也正是因为他们怀抱着这种不以财富为最终目的的理念去行商，才能在商界出人头地，获得鲜花与财富。

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

北大清华的财富箴言

财富也许能让人幸福，但财富并不等同于幸福。在追求财富的路上，切勿迷失自我，丧失信念，缺乏坚守。

对钱负责任是通往财富自由的第一步

石油大亨洛克菲勒习惯到他熟悉的一家餐厅用餐，每次用餐后会付给服务员 15 美分的小费。但是有一天，不知道什么原因，他用完餐后，仅付了 5 美分的小费给服务员。

服务员见比往常得到的小费少，不禁埋怨说：“如果我像您那么有钱的话，我绝不会吝嗇那点钱的。”

洛克菲勒听了微微一笑说：“这也就是你为何一辈子当服务员的缘故。”

这位世界有名的亿万富翁，对金钱的看法就是：一定要对钱负责任。只有对钱负责任，才能有资格拥有金钱。

有什么样的财富观念作指导，必定会养成什么样的财富习惯，也会产生相应的财富性格。有的人渴望赚钱但是又害怕拥有，他们想方设法地把钱藏起来，结果使得金钱不能很好地发挥它们的作用；有的人赚到钱就随意挥霍，很快又变得一无所有……这些行为都是由人的财富性格决定的，也是对金钱不负责任的做法。

对金钱负责就是要求我们会控制钱，不让钱在自己的生活中占据非常高的位置。人，往往越是没钱，钱在生活中所占的位置就越高，越容易对钱不负责任。

第22课

君子爱财取之有道，对财富要有追求，更要有坚守

李嘉诚有一次从酒店出来，准备上车的时候，把一枚硬币掉在了地上，硬币咕噜噜地向阴沟滚去，他便欠下身去追捡。旁边一位印度籍的保安见状，立即过来帮他拾起，然后交到他的手上。

李嘉诚把硬币放进口袋后，再从钱夹里取出100港元，递给保安作为酬谢。

他身边的经理觉得很不可思议，就问他为什么为了1元，损失100港元。李嘉诚当时的解释是：这枚硬币，如果我不去捡，它就会消失，没有丝毫价值了；但是我给保安100港元，他可以用它去消费，去做别的事，我觉得这样做是对的。

的确，李嘉诚的做法使很多人警醒。人们常说“钱是万恶之源”，其实这句话是不正确的。钱是死物，是没有意识的，关键是看它的主人对它怎么支配。

金钱，充其量是一个货币符号，是用来让人们交换的工具，是为了方便人们生活而出现的。既然有了这样的方便，我们就应该去珍惜它，不要忘记它的本质，不要赋予它太多杂乱的东西。

因此，一个人要想过上不用为钱担忧的幸福生活，最重要的是要对钱负起责任，而对钱负起责任的出发点是要准确地了解“我拥有多少资产，如何去挣钱，钱花在哪里以及投资在哪里”，然后再通过计划来付诸实施。只有知道了这些你才能合理利用金钱，才能真正对钱负责任。

北大清华的财富箴言

每个人都渴望拥有金钱，但是每个人拥有金钱的目的可能都不一样。我们应该培养一种意识，即对钱负责任。一个人只有对钱负责任，才有可能通向财富自由之路。

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大人的人格坚守

要成为钱的主人而不是钱的奴隶

富人有富人的生活，穷人有穷人的日子，撇开钱不谈，穷人和富人就没什么区别。人生短暂，所以我们看待钱财应有正确的心态，一方面积极地为创造财富而努力，另一方面就是把握好自己，不做金钱的奴隶。试想，只为了钱活着，人生还有什么意义？

金钱可以给人们带来很多方便，也因此人们会觉得它珍贵。但是，除了金钱之外，还有比它更珍贵的东西。人的一生如白驹过隙，我们应该让自己快快乐乐地生活下去。我们应该知道的是：赚钱只是生活的过程，而追求幸福才是生命的最终目的。毫无疑问，把赚钱当成自我追求目的的人，他的人生注定是悲哀的。

一个人生活贫穷并不可怕，可怕的是思想的贫穷。追求金钱本身没错，错的是在追求金钱的过程中沦为了金钱的奴隶，为了金钱而丧失自我。因此，我们不要做金钱的奴隶，要做金钱的主人。

毕业于北京大学的黄怒波是北京中坤投资集团董事长，他带领企业找到了正确的发展方向，挣到了钱，企业逐渐壮大，他也实现了真正意义上的经济自由。但是他没有沉浸在金钱堆里无法自拔，此时对于他说最大的诱惑是人生的自由。

于是，他把企业逐渐放权给领导团队，重新开始寻找自己的人生。他写诗、登山、打网球，也玩热气球。他没有迷失在金钱的眼里，让自己成为金钱的奴隶。

而骨子里的文人气质，让打拼在地产圈的黄怒波始终坚持用获得的

第22课

君子爱财取之有道，对财富要有追求，更要有坚守

利益回馈社会。他回馈母校，捐钱赠地；他投资古村落，实施重点保护。有人说，自从黄怒波接手宏村之后，宏村古民宅的保护反而做得比之前要好。老百姓明白了祖宗留下的东西是他们的生活所依，不可随便乱动。

韩国前总统金大中说：“人的一生最好这样度过：既不因巨富而患得患失，又不因赤贫而劳碌衣食。做人，应把好金钱这一关。保持一颗乐观豁达的心，坦然面对财富！”这就是说，金钱之外，还有更珍贵的东西。人的生命是短暂的，一晃即逝，我们应该使自己快快乐乐地生活下去，追求幸福，才是赚钱的目的。

黄怒波是真正成为金钱主人的人，他知道让钱为社会服务，而不是一味地去追逐那个增长的数字。钱只是钱，一件平常的物。金钱是财富的“综合代表”，却不是财富本身。金钱是一种交换财富的手段，而不是财富的实体。因此我们不能单纯地为金钱而生存，也不能视钱如仇敌，要正确地对待金钱，做金钱的主人。

北大清华的财富箴言

人之一生，值得追求的事很多。选择追求金钱没有错，错的是把金钱当作自己快乐的唯一途径，这样的人生会变得毫无意义。

坦然地接受应得的报酬

无论你有再高的地位，无论你有再多的金钱，只要你付出了劳动，就应该坦然地接受报酬，因为那是你的劳动所得，同时也是尊重劳动的一

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

种体现。

假使你是一家公司职员，如果你不努力去为公司创造价值，那么公司也就不会去负担你的薪金，负担你的生存条件。因此，你应该做的就是努力去为公司创造财富，并从你所创造的价值中得到你应得的报酬。

只要是自己应得的报酬，我们就应该坦然接受。即使是身为石油大亨的洛克菲勒，面对1美元的劳动报酬时也是坦然接受。

在一个晴朗的夏日，一个有些脏乱的火车候车室内，坐着一个衣着随便、满脸疲态的老人。火车进站，老人起身向检票口走去。

忽然，候车室外急匆匆地走来一个胖太太，她手里拎着一只很大的箱子，很显然她也要赶这班列车，可因为箱子太重了，累得她直喘粗气。

这时，他看到了那个衣着随便的老人，她冲他大喊：“喂，老头，能帮我提一下箱子吗？我会给你1美元小费！”

老人没有说话，帮胖太太拎起箱子就朝检票口走，显然他拎得也很吃力。

火车慢慢地启动了。胖太太抹了一把汗，庆幸地说：“幸亏有你，否则我非误了车不可。”说着，掏出了1美元递给老人。

老人并不推辞，微笑着伸手接过。

这时，列车长走了过来，对老人说：“您好，尊敬的洛克菲勒先生，欢迎您乘坐本次列车，如果有需要帮助的地方，我乐意为您效劳。”

老人客气地回答：“谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行，现在就要回纽约总部。”

“什么？洛克菲勒？”胖太太惊叫起来，“上帝，我干了什么？我竟然让石油大王洛克菲勒先生给我拎箱子，居然还给了他1美元小费，天啊！”

胖太太忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那1美元小

第22课

君子爱财取之有道，对财富要有追求，更要有坚守

费退给她。

“太太，你不必道歉，你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说道，“这1美元是我的劳动所得，所以我收下了。”

说着，洛克菲勒先生把那1美元郑重地放进了口袋里。

这个故事看了会让人心中一颤，著名的石油大王洛克菲勒，身价过亿，却收了自己的劳动所得1美元。也许，正是因为这一份坦然，才使得洛克菲勒有了他的身价。

没有什么劳动是低贱的，没有哪些劳动报酬是不该取的。在我们慷慨地付出劳动后，欣然地接受自己应得的报酬，是一份对钱尊重的心态，是一份对劳动尊重的心态。不管是洛克菲勒这样的亿万富翁也好，还是像我们这样为生活忙忙碌碌的普通人也罢，只要是我们的劳动所得，我们就应该大大方方地接受。

北大清华的财富箴言

劳动面前，没有财富多寡的鸿沟，没有身份尊卑的差别，只要自己慷慨地付出了，就应该得到相应的报酬。

第 23 课 诚信是为人之本，一诺千金的人最能聚财



有一种财富叫诚信，有了诚信，才会有人乐意与我们合作；有了诚信，我们的财富才能滚滚而来。诚信为人，一诺千金，是商家立身之本。

坚守诺言，建立良好的信誉。一个人良好的信誉，是走向成功的不可缺少的前提条件。

——李嘉诚

“诚”赢天下，要立事先立“信”

人们常说：“诚”是做人的核心，“信”是做人的根本。人无诚信不立。不诚信的人不可能做好事，也难以赢得别人的信任。经商之人一定要恪守“价格无二，童叟无欺”，只有讲诚信，才可为企业赢得良好的信誉。

企业的主人，就像是一船之长，决策即是航向。一丁点儿的失误，都可能把航船引向深渊。香港首富李嘉诚可谓是业界诚实守信的典范。他说：“人们称赞我是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者，到现在我只敢说经营得还可以。我是经历过很多挫折和磨难，才悟出一些经营秘诀的。”

这番话是李嘉诚在商海拼搏几十年，总结经验教训所得出的。从下面的例子我们可以看出这番话中所包含的哲理。

李嘉诚的塑胶工厂起初发展很快，这使得他有些浮躁。看着手里大把的订单，他只注重了数量而忽视了质量，致使一家客户宣布他的塑胶制品质量粗劣，要求退货。这时他才不得不冷静下来，仔细思考。

但是别的客户不断地打电话催货。李嘉诚骑虎难下，延误交货就要罚款，连老本都要贴进去。他就亲自蹲在机器旁监督质量。然而，在技术、机器都不行的情况下，李嘉诚也是无计可施。于是，客户拒收产品，还要长江厂赔偿损失！

在激烈的市场竞争下，质量就是信誉，信誉是企业的生命线。粗劣的商品肯定没有市场。

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

长江厂的仓库里堆满因质量欠佳和延误交货而退回的玩具成品。一些客户纷纷上门要求索赔，还有一些新客户上门考察生产规模 and 产品质量，见这情形扭头就走。于是李嘉诚急如热锅上的蚂蚁。

祸不单行，原料供应商、银行都一起上门向李嘉诚索要欠款，这让他更加头疼。资金不足，长江厂不得不开始裁员，这让那些下岗职工及其家属都到李嘉诚的办公室去哭闹。生意陷入了困境，李嘉诚回到家还得强颜欢笑，以防母亲担心。但是知儿莫若母，母亲一看李嘉诚的表情就知道他肯定是生意出了问题，就开导他诚实是做人处世之本，是战胜一切的不二法宝。李嘉诚对自己所做之事，感到很惭愧。

翌日，李嘉诚一一拜访银行、原料供应商、客户，向他们认错道歉，祈求原谅，并保证在放宽的限期内一定偿还欠款，对该赔偿的罚款，一定如数付账，并且丝毫不隐瞒工厂面临的空前危机，恳切地向对方请教拯救危机的对策。

李嘉诚的诚实和真诚，得到他们中的大多数人的谅解。银行放宽偿还贷款的期限。但在未偿还贷款前，不再发放新贷款。原料供应商同样放宽付货款的期限，但对方提出，长江厂需要再进原料，必须先付70%的货款。

客户涉及好些家，态度不一，但大部分还是作了不同程度的让步。

之后，李嘉诚就开始处理积压的商品，他抽调员工，把这些产品归为两类：一类是有机会做正品推销出去的；另一类是款式过时或质量低劣的。

李嘉诚如起初做“行街仔”那样，马不停蹄地到市区推销，把正品卖出去一部分。他不想将产品积压太久，全部以极低廉的价格，卖给专营旧货次品的批发商，在制品的质检卡片上，一律盖上“次品”的标记。

就这样，李嘉诚依靠自己的诚信，挽救了长江厂。后来在做生意的过程中，李嘉诚一直以诚信为本，赢得了人们的尊重。

诚信，是一个人的立身之本。一个不讲信誉、不诚实的人，他周围大多也是这样的人。相反，如果你以诚待人，你就可以找到真正贴心的人。当你遇到困难时，你身边的人也都会为你献计出力，这样，你的财富之路才会越走越顺畅。

北大清华的财富箴言

人无信不立，在做生意时尤其如此。一个人，只有有了诚信，才能获得别人的信任。

把诚信放在战略的高度上

经商之道就是做人之道，商人能否取得成功，和他做人、做事的方法有很大的关系。一些为人处世的优秀品质，尤其是诚信，是创业者的宝贵财富。对经商者而言，诚信做人，坦荡做事，是走向成功的必备通行证。

很多成功人士，都把诚信看得相当重要。尤其是马云，他不仅把诚信作为阿里巴巴的文化，还将其视作阿里巴巴的营销之道。不仅如此，马云还将诚信列为阿里巴巴价值观的“六脉神剑”之一。可见，马云把诚信看得有多重要。

在阿里巴巴，诚信有两层意义：一是企业诚信，二是客户诚信。在

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

阿里巴巴，所有人员不能做假、不能作弊、不能欺骗客户、不能夸大服务、不能给客户回扣、不能为客户垫款……这些都是天条。在阿里巴巴，诚信第一，销售第二；价值观第一，业务能力第二。

马云在刚创建阿里巴巴时，就受到诚信缺失的困扰。于是他认识到，因为诚信缺失，在当时的中国要做电子商务，应该是3年以后的事，所以阿里巴巴只做信息流。现在看来，可以说这是马云的明智选择，但在当时，这个选择其实很无奈。

阿里巴巴的目标是要做真正的电子商务，是做包括信息流、现金流、物流的电子商务。从2000年到2003年，马云一边耐心等待，一边积极筹划。

2002年3月，马云推出了有别于“中国供应商”的专区“诚信通”，和信用管理公司合作，对网商进行信用认证。这是阿里巴巴一次质的飞跃。

随后，马云提出口号：“只有诚信的人才能富起来”，并开始对阿里巴巴会员进行限制性收费。“中国供应商”会员年费一涨再涨，从1.5万元涨到4万元、6万元，而“诚信通”新增会员在2003年更呈火爆之势。

2005年，阿里巴巴努力打造诚信的社区，诚信是电子商务一定要过的独木桥。马云认为，一个网站上人再多，如果不讲诚信，一切都是空谈。如今阿里巴巴的网上诚信体系已经形成。没有这个诚信体系，阿里巴巴就永远是个大BBS，而不是真正的电子商务。没有这个诚信体系，阿里巴巴就不会成为世界最大的B2B网站。

我们当前的发展，已经不再是单纯的经济增长，而是社会的总体进步，是人类文明的全方位提升，一个企业的生存首先建立在它自身的诚信之上，企业的信誉又已经变成企业对社会、对人类文明的一种责任和义务。因此，将诚信放在一个战略高度上，已经是一件刻不容缓的事情了。

北大清华的财富箴言

诚信是企业赖以生存和发展的基础，没有诚信，就没有秩序、没有交换、没有市场，经济活动就难以正常进行，社会主义市场经济就失去了存在的基石。

一经承诺，便要负责到底

西方人常常这样说：商人和骗子只有一步之遥，商人兑现自己的诺言，而骗子拿了钱你就找不到他了。

作为一个成功的企业家和管理者，就应该懂得如何处世，如何赚钱，如何经营。做事一定要守信，做人一定要讲“义”。对于承诺过的事情，一定要负责到底。

李嘉诚接受采访的时候谈到过这样一件事，让我们获益良多。他说：“20世纪50年代，我刚做塑胶花的时候，常在皇后大道中看到一个行乞的老妇，四五十岁，很斯文的样子。她只是安静地坐在那里，从不伸手要钱，但我每次都给她钱。一天，我问她会不会卖报纸，她说有同乡干这行，我便让她带同乡来见我，我想让她卖报纸，帮助她脱离乞讨这个行业。在约好的那天，有个客户刚好要到我的工厂参观。客户至上，我必须接待。交谈中，我突然说：‘Excuse me!’便匆忙离开。客人以为我上洗手间，其实我跑出工厂，驱车奔向约定地点。途中，违反交通规则的事差不多全做了，但好在没有失约。见到那妇人和她的同乡，问了一些问题后，就把钱交给了她。她问我叫什么，我没告诉她，只要她答应

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

我一件事，就是要努力工作，不要再让我看见她在香港任何地方伸手向人要钱。之后，我又飞车回工厂，客户正着急，他说：‘为什么洗手间里找不到你。’我笑一笑，这事就过去了。”

从商 50 多年的李嘉诚，守信的事例数不胜数，让人钦佩。身为商界巨子，李嘉诚一直将守诺视如生命。他不但精于经商，更善于做人。他成功的关键不仅仅在于他的做事之术，更在于他的做人之术。

美孚公司是世界上最大的石油公司之一。公司要采购 3 万把餐刀和叉子，于是找到了犹太商人乔费尔。

乔费尔非常重视这笔合同，很快他就找到了生产厂家。厂家接到合同，对乔费尔提出的按时交货的要求满口答应下来。可谁知厂家临时出了些状况，不能按时将餐具生产出来。乔费尔急得像热锅上的蚂蚁，眼看交货日期就要到了，临时更换厂家时间不允许。

于是，他请求厂家不要将日期拖得太晚。厂家在紧急关头尽力赶货，终于在最后交货期限的前几个小时将这些货赶了出来。货物有了，问题也接着来了，怎样在几小时内将货运到交货地？按照常规做法是无论如何都来不及了。此时，装在乔费尔心中第一位的不是打电话与美孚公司讨价还价，也不是想怎样将责任推给生产厂家，而是想怎样才能尽可能快地将货物按照既定时间运抵交货地点芝加哥。终于，他想出了一个办法——用飞机将货托运到芝加哥。

用飞机托运这批餐具，比正常运输费高出 6 万美元，也就是说，平均每副刀叉需多增加运输成本 2 美元，比他从中挣到的利润还要高出许多。乔费尔的想法是，宁可多出 6 万美元，也要遵守当初与美孚公司签下的协议！当这批刀叉运送到美孚公司指定的交货地点时，交货的期限刚好到了。

第23课

诚信是为人之本，一诺千金的人最能聚财

这就是一个优秀生意人的做法，宁肯自己赔钱，也要把答应的事情做到。

兑现承诺不仅仅是一种个人修养，不仅仅是一种包装，而且是一种可以带来财富，可以转化为金钱的无价之宝。人离不开交往，交往离不开信用。守信是取信于人的第一方法。

信守承诺对于一个商人、企业家来说十分重要。遭遇危机了还有朋友、家人与社会的支持，投资失败了还有东山再起的可能，但假如是失信，那就会遭遇灭顶之灾，因为没有人会出手救援一个没有信用的人。一个信守承诺的人，才能得到社会、消费者或合作者的认可和追随，才能成为商业巨人。

北大清华的财富箴言

你许下的承诺是基于别人对你的信任的基础上建立的，是用自己的信任度做代价的，因此，许下的承诺一定要兑现。

不管做什么企业，税一定要交

依法纳税是每个公民的义务和责任，更是企业的义务和责任，如果一个企业在纳税上不对国家尽责，偷逃税款，那么这个企业是毫无诚信可言的。有一点我们可以确定：纳税多是企业实力和经营业绩的体现，那些纳税积极、不偷税漏税的企业会在大家的心中树立起爱国守法、诚实可信的良好形象，人们自然也喜欢和这样的企业做生意。事实证明，一个真正的企业家，绝不会在国家税收上打折扣，他们会

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大人的人格坚守

按时足额缴纳税款，以此在公众面前塑造自己的良好形象，帮助企业更加兴旺发达。

至于那些偷税漏税的企业，不仅大家不愿意与其合作，它们还会受到法律的制裁。国家近几年在不断加强税收管理，加大税务机关的稽查力度，其目的就是为了确保国家的财政收入。有很多企业因偷税而破产、倒闭，还有许多老总因涉税被判刑，这对于一个企业的发展会产生巨大的影响。

在阿里巴巴，马云不止一次地强调缴税对于一个企业的重要。马云还专门针对此事在阿里巴巴的论坛上公开发表这样的观点：“世界上只有两件事不可避免，税收和死亡。”马云还说：“阿里巴巴之所以能成功，最关键的原因就是按照法律规定的税负缴税。在这里，我需要提醒创业者的是，照章纳税是企业的义务，必须不折不扣地缴税，这样你的企业才有可能发展，否则，只是一场虚幻的梦境。”

美国企业新闻通讯公司报道，阿里巴巴（中国）网络技术有限公司2005年上缴的税收为25480万元，首次跨入税收亿元企业行列，按全年250个工作日计算，成功实现了公司2004年提出的“在2005年要每天纳税100万元”的目标。

马云特别重视阿里巴巴的纳税工作，他表示：“依法纳税是企业 and 公民应尽的义务。”我们知道，对于企业来说，缴税是其为国家和社会创造价值的表现，也是对自身成就的肯定。

然而，令人遗憾的是，很多企业虽然明知要依法纳税，却还是想方设法偷税漏税，无视国家法律。一个企业发展得再好，税务不能出问题；一个老板再辉煌，也不能干逃税的事，只要损害了国家利益，必定要追究他的法律责任。

第23课

诚信是为人之本，一诺千金的人最能聚财

北大清华的财富箴言

依法纳税不仅是每个公民应尽的义务，更是每个企业应负的责任。
无论我们做什么样的企业，都应该依法纳税。

第 24 课 不断学习，做好“知本”向“资本”的关键一跳



学习改变命运，学习赢得财富。不管是什么样的人，一字不识也好，学富五车也罢，都应该不断学习，以“活到老，学到老”的心态经营企业，经营生活。

从前经商，只要有些计谋，敏捷迅速，就可以成功；可现在的企业家，还必须要有相当丰富的知识资产，对于国内外的地理、风俗、人情、市场调查、会计统计等都非常熟悉不可。

——李嘉诚

不学习,商学院毕业的也成不了有钱人

关于学习,有很多至理名言,例如“学无止境”“书山有路勤为径,学海无涯苦作舟”等,大体表达的都是一个意思,就是人一定要不断学习。在这个飞速发展的时代,知识更新的速度越来越快,“活到老,学到老”真正成为这个时代里人们需要遵循的求知态度。不管是经商也好,打工也罢,不学习、不上进,财富永远不会降临到你身边。

北大经济学院的一位老教授在给同学们上课时讲了一个他学生的故事:

李鹏,毕业于北大经济系,毕业后他保持着孜孜不倦的学习态度,朋友们经常说他学习达到了疯狂的境界。有一次,几个朋友相约去海南岛玩,当别人都在海里游泳、在海边拍照的时候,他却坐在沙滩上的大伞下,躺着看一本英文原版的投资大师本杰明的书,看得非常入迷。

他在读大学时,听课非常认真,哪怕是旁听课也是如此。他记住了北大一位经济学教授关键的话:“世界上发生大的战争,特别是美国人打仗的第二天,可以买黄金,因为美国会大印美钞。”于是在2001年“9·11”事件的第二天,他坐飞机到香港,买了200公斤的黄金(当时每克约为人民币90元)。不仅如此,他还买了中金黄金,0.2美元买了老凤祥B股等,10年来财富翻了10多倍。

这就是他的投资,他用每一种可行的方法学习、勤奋努力。他始终记住巴菲特的话:“投资的第一条规则是不输钱,第二条规则是记住第一条规则。”因此,他多年来一直买不会亏损的股票,如当年的华西村

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

转债等，这让他投资生涯中基本都是赚钱的。如今，他靠炒股使自己的身价达到十几亿。

其实，不管是正在打算创业或是已经创业成功的人，对他们来说，必须学习。只有通过不断地学习，才能增长知识，才能应对无时无刻不在变化的市场形势。一个人假如不学习，就算是商学院毕业也成不了有钱人。

可能有人会觉得，知识少应该学习，知识多了，还用学习吗？答案是肯定的。现在多不等于将来多，因此每个人都要强化“知识恐慌”意识。当你以发展的眼光看待自己所掌握的知识时，就会发现知识多只是暂时的。如果不抓紧学习、不抓好学习，不在学习和工作中不断提高自己，就难以成为成功人士，甚至难以在这个时代立足。

北大清华的财富箴言

俗话说，“学无止境”，就是说一个人无论在什么时候、什么样的状况下都要坚持学习。不学习，即使你文凭再高，也不能成为有钱人。

填补自己的智慧缺口，武装自己的头脑

如今是知识经济的时代，假设你有资金，但是没有知识，没有最新的信息，不管你做哪个行业，你越拼搏，失败的可能性就越大。但是假如你有知识，没有资金，一点点的付出都能有回报，并且很可能达到成功。所以，追求财富的路上，你得不断努力学习，时时填补自己的智慧

第24课

不断学习,做好“知本”向“资本”的关键一跳

缺口,用知识武装自己的头脑。

李嘉诚拥有巨大的“商业王国”,可能很多人都很好奇,他是怎么进行管理,怎样掌控这个庞大的“商业王国”的呢?我们可以看一看李嘉诚的秘诀。

从清贫困苦的学徒少年到“塑胶花大王”,从地产大亨到股市大腕,从商界的超人到知识经济的巨擘,从行业的至尊到现代高科技的急先锋……李嘉诚的人生道路,几乎步步占尽先机,发出时代的新声,争得巨大的财富。他的一生是学习的一生,他一直勤奋学习,博览群书,靠知识引导前行,敢于不断尝试新的未曾涉猎的领域,同样,学习也成就了他。他的大多数决策,往往能带来丰厚的收获。他的每一次战略抉择,既能适应产业、行业趋势的变迁,又能推动社会的进步和发展。有学者评价李嘉诚说:“他是跃进到现代化的永无止境的变动之中的人。”

有人问李嘉诚:“今天你拥有如此巨大的商业王国,靠的是什么?”李嘉诚回答:“依靠知识。”还有人问李嘉诚:“李先生,你成功靠的什么?”李嘉诚毫不犹豫地回答:“靠学习,不断地学习。”可以说,“不断地学习”是李嘉诚取得巨大成功的奥秘。

在60多年的从商生涯中,李嘉诚一如既往地保持着旺盛的求知欲望。他坚持每天看书,晚上睡觉前都会抽出半个小时的时间看书或杂志,学习知识、了解行情、掌握信息。他说,读书不仅是乐趣,而且令人启迪心智,刺激思考。据他自己讲,文、史、哲、科技、经济方面的书他都读,但不读小说。他在回忆过去时这样说过:“年轻时我表面谦虚,其实内心很‘骄傲’。为什么骄傲?因为我在孜孜不倦地追求着新的东西,每天都在进步,这样离我的目标就不远了,现在仅有一点儿学问是不行的,要多学知识,多学新的知识。”

李嘉诚荣膺世界华人首富以后,他并没有退休养老的打算,每天继

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

续在他的办公室里工作，仍然不间断地学习。他是一位真正身体力行“活到老，学到老”的杰出企业家。他说：“不读书，不掌握新知识，不提高自己的知识资产，照样可以靠吃‘老本’潇潇洒洒过日子，是旧时代不少靠某种‘机遇’发财致富的生意人的心态。如今已经不可取了。”

作为香港首富，他拥有巨额资产自是不必多说，然而李嘉诚还是在孜孜不倦地学习。可见，学习能使人致富，却又不仅仅让人拥有金钱。学习是一种具有神奇魔力的事情，只有真正热爱学习的人才能了解它的魅力。而它也从来不会辜负真正喜爱它的人。

北大清华的财富箴言

追求财富的过程也是不断获取新知的过程，不管是哪一方面，总有自己顾及不到的地方。要想在商场上立于不败之地，就要不断地学习，不断地充实自己，填补自己的智慧缺口，武装自己的头脑。

拥有丰富的知识是企业做大做强的基础

丰富的知识是企业做大做强的基础。只有创业者自身拥有强大的知识储备并能不断学习，他的企业才能不断更新，他的业务才能不断扩展，他的公司才能越做越大、越做越强。在这一方面，百度公司的 CEO 李彦宏就做得很好。

19 岁的他背上行李离开老家到梦想中的北大读书，23 岁远渡重洋赴美国布法罗纽约州立大学主攻计算机，31 岁回国创建中国最大的搜索引擎

第24课

不断学习，做好“知本”向“资本”的关键一跳

擎公司——百度网络技术有限公司，李彦宏的成功可以归结为一句话：
知识改变命运！

人生的旅途中，李彦宏学了丰富的知识：北大的信息管理专业让他
深谙搜索内涵；美国的计算机学业让他掌握计算机工具；互联网让喜欢
新事物的他立志创业。

美国8年人生历程，充实了他的思想，强化了他的知识体系。西方
文明改变了他的人生观。李彦宏亲身感受了硅谷的腾起：他先后担任了
道·琼斯公司高级顾问、《华尔街日报》网络版实时金融信息系统设计
者以及国际知名互联网企业 Infoseek 资深工程师。他为道·琼斯公司设
计的实时金融系统，迄今仍被广泛地应用于华尔街各大公司的网站；他
最先创建了 ESP 技术，并将它成功地应用于 Infoseek/go.com 的搜索引擎
中。

他立志回国创业，他要用自己所学到的知识打造自己的一片天地。
于是，他回来了，创建了百度。

知识改变命运。李彦宏用自己的知识，一点点地让百度发展壮大。
假如他满足于自己的知识，不考虑百度的未来发展，那百度一定会停滞
不前。正是他能不断学习，才让百度发展到今天这个地步。

下面我们就来介绍几种积累知识的方法，以便对我们的工作和创业
有帮助。

1. 每年学习一种新语言

不同语言有不同的思维，学习多种语言不仅有利于你和他人的交流，
提升你的个人魅力，还能开发你的大脑智力，一举多得。

2. 每天读点有用的书籍

养成习惯以后，坚持一个月读一本。同样，阅读兴趣也应该广一些，

第六部分

君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

多元化。掌握一门陌生的学问远远没有想象的那么高难、深奥。多方吸取，广泛涉猎。极力夯实自己的影响圈，尽量扩大自己的关注圈。财务、经济、税务、管理等知识，有空花点时间看看，韬光养晦、未雨绸缪。

3. 参加技术课程

可以是学校的，也可以是培训班或者技术会议上的。

4. 订阅行业杂志

这会对你的工作有非常大的帮助，行业杂志写的都是该行业一些领军人物的事迹或者一些最新科研成果，有很大的实际效用。

5. 提高自己的专业知识

对于自己能胜任的工作，一定不要怕麻烦，要勇于挑战自己，只有这样，你才能获得长足的进步。

学习是一辈子的事，丰富的知识会使你在以后的工作中游刃有余。所以，我们应该广泛涉猎，增加自己的知识储备，为将来争取更强更大的事业打下坚实的基础。

北大清华的财富箴言

一个人，只要拥有知识，他的内心便是强大的；一个人，只要拥有丰富的知识，他的企业一定是出类拔萃的。

边走边学，社会实践是最好的知识来源

有一句话是这样说的：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”这句

第24课

不断学习,做好“知本”向“资本”的关键一跳

话简明扼要地指出知识来源于实践。

知识来源于实践,我们在学习的时候不仅可以从书本上学习,还能边走边学,从实践中学习。经商也是如此,无论我们从纸上学到什么,我们都得经过实践的检验,只有多实践,并从实践中不断积累知识,才能有所成就。香港首富李嘉诚的财富就是他从实践中不断积累挣来的。

“世事洞明皆学问,人情练达即文章”,14岁的李嘉诚在茶楼做堂倌的时候,就已经开始有意识地体验世事人情了。他深知自己不可能长期做一个小小的堂倌,因此,他把这个工作看做是一次实践的机会。茶客喜欢谈古论今,散布各种消息,他就从这里了解到社会和世界的许多事情。而且茶楼是谈生意的场所,李嘉诚从茶客的谈话中学到了许多做生意的诀窍,这对他以后开厂帮助很大。更有趣的是,他慢慢地发现茶客各具特色,又多喜有喜,于是,他开始有意识地观察每位客人,揣测他们的籍贯、职业、财富、性格等,然后找机会去验证。经过努力,他终于能猜个八九不离十了。这种察言观色的本领,自然也为他以后的发展奠定了基础。

李嘉诚经营长江厂的时候,为了开发塑胶花新产品,风尘仆仆赶到意大利。当到达生产这种产品的厂家门口的时候,他迟疑了,他不确定人家会不会告诉他生产技术。犹豫再三,他最后决定以港商的身份进入这家公司。作为客户,人家自然热情接待。看到样品后,满脑子都是问题的李嘉诚却没办法直接提问。后来,李嘉诚在报纸上突然发现这家公司的下属厂招工的广告,于是他灵机一动,前去应聘。老板安排李嘉诚干最下等的工作,让他做勤杂工,负责清理废品废料。

李嘉诚求之不得,因为这样他就有机会去每个工段,能看到所有的生产流程。每天一下班他就把一天的所见所闻一字不落地记录下来,记了厚厚的一大本。之后他又“刻意”去结交那些负责某一关键工序的技

第六部分

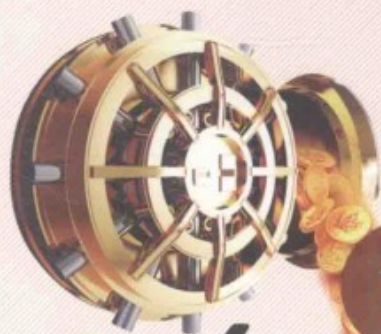
君子爱财，取之有道——清华北大的人格坚守

术工人，有空就请他们吃饭，借此询问自己不明白的技术问题。这些朋友吃了他的饭，大多都乐意告诉他，并很自豪地炫耀一些好的技术窍门。就这样，李嘉诚通过眼观耳听，已基本上掌握了塑胶花的生产流程和配方，回港后立即投产。在意大利的产品到来之前，李嘉诚的塑胶花已抢先占领了香港市场，为他的商业生涯挣得了第一桶金。

待在井里的青蛙永远不知道头顶的天空有多么宽广，躲在窝里的母鸡肯定不知道外面的世界有多么美丽；做生意也是如此，仅仅靠想象无论如何也不能取得成功。只有像李嘉诚那样，在做的过程中学习，才能掌握真正的本事。

北大清华的财富箴言

社会实践才是最好的知识来源。只要你勇于去实践，你就能在实践的过程中不断学习新知识，掌握真本事。



北大

清华

给我们的

24堂财富课

24 WEALTH COURSE

- ◇ 精英思维——站到比你更富有的人群中
- ◇ 商业眼光——有动机更要懂得抓住时机
- ◇ 投资手腕——技巧和细节影响你的收益
- ◇ 理财箴言——理财是习惯更是一种态度
- ◇ 创业理念——干劲与头脑一个都不能少
- ◇ 人格坚守——君子虽爱财，取之需有道

ISBN 978-7-5454-3094-3



9 787545 430943 >

定价: 38.00元